

UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS  
FACULDADE DE TECNOLOGIA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE  
PRODUÇÃO

**O PROCESSO PRODUTIVO BÁSICO DA ZONA FRANCA DE  
MANAUS COMO ESTRATÉGIA GOVERNAMENTAL  
COMPETITIVA: UM ESTUDO BASEADO NA TEORIA DAS  
CINCO FORÇAS DE PORTER**

**AUGUSTO CESAR ALVES BACOVIS**

MANAUS  
2013

UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS  
FACULDADE DE TECNOLOGIA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE  
PRODUÇÃO

AUGUSTO CESAR ALVES BACOVIS

O PROCESSO PRODUTIVO BÁSICO DA ZONA FRANCA DE  
MANAUS COMO ESTRATÉGIA GOVERNAMENTAL  
COMPETITIVA: UM ESTUDO BASEADO NA TEORIA DAS  
CINCO FORÇAS DE PORTER

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Amazonas, como parte do requisito para a obtenção do Título de Mestre em Engenharia de Produção, área de concentração estratégia.

Orientadora: Profa. Dra. Andreia Brasil Santos

MANAUS  
2013

## Ficha Catalográfica

(Catalogação realizada pela Biblioteca Central da UFAM)

Bacovis, Augusto Cesar Alves

B128P

O processo produtivo básico da Zona Franca de Manaus como estratégia governamental competitiva : um estudo baseado na teoria das cinco forças de Porter / Augusto Cesar Alves Bacovis. - Manaus: UFAM, 2013.

132 f. : il. color.

Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) —  
Universidade Federal do Amazonas.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Andreia Brasil Santos

1. Engenharia de Produção 2. Concorrência - Manaus (AM) 3.  
Aparelhos eletrônicos domésticos – Indústria – Manaus (AM) 4.  
Portos e zonas francas – Manaus (AM) I. Santos, Andreia Brasil  
(Orient.) II. Universidade Federal do Amazonas III. Título

CDU (2007): 658.5:339.137.2(811.3)(043.3)

AUGUSTO CESAR ALVES BACOVIS

O PROCESSO PRODUTIVO BÁSICO DA ZONA FRANCA DE  
MANAUS COMO ESTRATÉGIA GOVERNAMENTAL  
COMPETITIVA: UM ESTUDO BASEADO NA TEORIA DAS  
CINCO FORÇAS DE PORTER

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal do Amazonas, como parte do requisito para a obtenção do Título de Mestre em Engenharia de Produção, área de concentração estratégia.

Aprovado em 16 de agosto de 2013

BANCA EXAMINADORA

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Andreia Brasil Santos (Orientadora)  
Universidade Federal do Amazonas

---

Prof. Dr. Augusto Cesar Barreto Rocha  
Universidade Federal do Amazonas

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Luiza Maria Bessa Rebelo  
Universidade Federal do Amazonas

Dedico a Deus, o autor da vida, aos meus filhos Yuri, Andrey e Rafael que passaram momentos sem a companhia do pai, e a minha esposa Márcia Bacovis, a companheira de todas as caminhadas.

## **AGRADECIMENTOS:**

A Deus,

Minha amada esposa Márcia;

Minha orientadora Professora Doutora Andreia Brasil Santos (UFAM)

Abelardo e Francisca (SUFRAMA)

Professor Doutor José Pinheiro, diretor do Campus Manaus Distrito Industrial (CMDI)

Professora Doutora Sonia Lima (IFAM)

A todos os professores do programa de pós-graduação (UFAM)

E a todos os colegas de curso, com uma menção especial a Fernando e Regina

## **EPÍGRAFE**

Mas o nobre projeta coisas nobres,  
e na sua nobreza persevera. Is. 32:8

## RESUMO

Em tempo de concorrência empresarial acirrada, onde até mesmo uma simples notícia pode desestabilizar qualquer mercado, a competitividade passa a ser um fator preponderante em qualquer segmento do setor produtivo. Não obstante a este cenário, o Polo Industrial de Manaus (PIM) oferece incentivos fiscais às empresas ali instaladas, com a contrapartida do cumprimento de um Processo Produtivo Básico (PPB) estabelecido por Portaria Interministerial. O PIM precisa, ao mesmo tempo, atender o requisito da competitividade e do desenvolvimento regional. A presente pesquisa estudou o PPB como estratégia governamental competitiva, tendo como pilar principal, a teoria das cinco forças de Michael Porter. A pesquisa delimitou-se a estudar o PPB dos televisores em cores com tela de LCD. Esta pesquisa se classifica como um estudo exploratório e descritivo. A análise dos dados foi qualitativa. Espera-se demonstrar o estabelecimento do PPB como regra para produção de bens em Manaus, como sendo uma estratégia competitiva. Esta pesquisa contribuiu com subsídios tanto para o Governo quanto para os fabricantes de televisor em cores com tela de LCD, em seus respectivos processos de tomada de decisão.

**Palavras chave:** Polo Industrial de Manaus (PIM). Estratégia. Processo Produtivo Básico (PPB)

## **ABSTRACT**

In period of so fierce business competition, where until a simple news can disestablish any market, the competitiveness becomes an overweight factor in any segment of manufacturing sector. Notwithstanding to this scenario, the Industrial Pole of Manaus (PIM) offers fiscals incentives to the companies there established, with the counterpart of the accomplishment of the Basic Productive Process (BPP) determined by Interministerial Ordinance. The PIM needs, at the same time, to comply with competitiveness ordination and local development. This research studied the BPP as a competitive governmental strategy, firming as the main pillar, the five forces theory by Michael Porter. This research was delimited to study the LCD TV BPP. It is classified as an explorative and descriptive study. The data analysis was qualitative. Its expectation is demonstrate the establishment of BPP as a rule for production of goods in Manaus, as a competitive strategy. It also contributed with subsidies such for the Govern as the LCD TV Manufacturers, in their respective decision making processes.

**Key words:** Industrial Center of Manaus (PIM), Strategy, Basic Productive Process (PPB)

## LISTA DE SIGLAS E SÍMBOLOS

ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas

ADCT - Atos das Disposições Constitucionais Transitórias

BGA - Tecnologia *Ball Grid Array*

CF - Constituição Federal do Brasil

DCI - Declaração para Controle de Internação

DCR - Demonstrativo de Coeficiente de Redução

DCR-E - Demonstrativo de Coeficiente de Redução – Eletrônico

DNIT - Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes

DI - Declaração de Importação

ELETROS - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

GT-PPB - Grupo Técnico do Processo Produtivo Básico

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

II - Imposto de Importação

IPAAM - Instituto de Proteção Ambiental do Estado do Amazonas

IPI - Imposto Sobre Produtos Industrializado

LED – Diodo Emissor de Luz

LI - Licença de Importação

LO - Laudo de Operação

LP - Laudo de Produção

LTAI - Laudo Técnico de Auditoria Independente

LCD - *Liquid Cristal Display* – Tela de Cristal Líquido

MERCOSUL - Mercado Comum da América do Sul

MDIC - Ministros do Desenvolvimento, Indústria e Comércio

MCTI - Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação

NCM - Nomenclatura Comum do Mercosul

P&D - Pesquisa e Desenvolvimento

PIM - Polo Industrial de Manaus

PIN - Protocolo de Ingresso de Mercadoria Nacional

PPB - Processo Produtivo Básico

RIFI - Regulamento do Imposto Sobre Produto Industrializado

SBTVD - Sistema Brasileiro de Televisão Digital

SBTVD-T - Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre

SRF - Secretaria da Receita Federal

SUFRAMA - Superintendência da Zona Franca de Manaus

ZEE - Zona Econômica Especial

ZFM - Zona Franca de Manaus

## LISTA DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1: Sequência histórica do PPB para o Televisor em Cores com Tela de LCD.....       | 21 |
| Figura 2: Fluxograma do procedimento metodológico empregado .....                         | 23 |
| Figura 3: Área destinada ao projeto ZFM, conforme Art. 2º do Decreto-Lei nº 288/1967..... | 26 |
| Figura 4: Fluxo para elaboração do PPB .....  | 36 |
| Figura 5: Forças que governam a competição em um setor industrial.....                    | 57 |
| Figura 6: Fluxo do procedimento de ingresso da mercadoria (PIN e SINAL).....              | 71 |

## LISTA DE GRÁFICOS

|  |    |
|--|----|
| Gráfico 1: Evolução do crescimento do volume do PIB por região.....  | 18 |
| Gráfico 2: Evolução do crescimento do volume do PIB por estado da<br>Federação .....                                 | 18 |
| Gráfico 3: Importação de Insumos do PIM.....   | 20 |
| Gráfico 4: Comparativo entre quantidade importada e produção no PIM, de<br>Televisores em Cores com Tela de LCD..... | 77 |

## LISTA DE TABELAS E QUADROS

|  |    |
|--|----|
| Tabela 1: Participação dos Dispêndios no Faturamento do PIM .....  | 19 |
| Tabela 2: Histórico de produção, vendas e fabricantes de Televisores em Cores com Tela de LCD .....              | 42 |
| Tabela 3: Comparativo entre quantidade importada e produção no PIM, de Televisores em Cores com Tela de LCD..... | 76 |
| Tabela 4: Quantidade produzida de televisores no PIM – 2003 a 2011 .....   | 82 |
| Quadro 1: Consolidação dos indicadores relacionados às forças competitivas de Porter.....                        | 83 |

# SUMÁRIO

|   |    |
|---|----|
| RESUMO.....   | 7  |
| ABSTRACT.....   | 8  |
| 1. INTRODUÇÃO.....  | 16 |
| 2. A ZONA FRANCA DE MANAUS.....   | 25 |
| 2.1 CONTEXTO HISTÓRICO DA ZFM.....  | 25 |
| 2.2 REGIÕES INCENTIVADAS EM OUTROS PAÍSES.....                                | 28 |
| 3 O PROCESSO PRODUTIVO BÁSICO DA ZONA FRANCA DE MANAUS.....                   | 30 |
| 3.1 DEFINIÇÃO DO PPB.....   | 30 |
| 3.2 ELABORAÇÃO DO PPB.....  | 33 |
| 3.3 O PPB E A LEI DE INFORMÁTICA .....  | 36 |
| 3.4 ESTRUTURA DO PPB.....   | 37 |
| 3.5 A FRUIÇÃO DOS INCENTIVOS.....   | 39 |
| 3.6 O DEMONSTRATIVO DE COEFICIENTE DE REDUÇÃO .....                           | 40 |
| 3.7 O PPB DO TELEVISOR EM CORES COM TELA DE LCD .....                         | 42 |
| 4. ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDADE: TEORIA DAS CINCO FORÇAS<br>DE PORTER ..... | 52 |
| 4.1 ESTRATÉGIA E COMPETITIVIDADE .....  | 55 |
| 4.2 A TEORIA DAS CINCO FORÇAS DE PORTER .....                                 | 55 |
| 4.2.1 Poder de Barganha dos Fornecedores .....                                | 58 |
| 4.2.2 Poder de Barganha dos Compradores .....                                 | 59 |
| 4.2.3 Ameaças de Novos Entrantes .....  | 61 |
| 4.2.4 Rivalidade Entre as Empresas do Setor .....                             | 63 |
| 4.2.5 Ameaça de Produtos Substitutos .....                                    | 64 |

|  |    |
|--|----|
| 5. A TEORIA DAS CINCO FORÇAS DE PORTER E O PPB.....        | 66 |
| 5.1 PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES.....                | 67 |
| 5.1.1 Fornecedores locais .....                            | 68 |
| 5.1.2 Fornecedores Nacionais.....                          | 70 |
| 5.1.3 Fornecedores Internacionais.....                     | 72 |
| 5.2 PODER DE BARGANHA DOS COMPRADORES.....                 | 73 |
| 5.3 AMEAÇAS DE NOVOS ENTRANTES.....                        | 75 |
| 5.4 NÍVEL DE RIVALIDADE.....                               | 77 |
| 5.5 AMEAÇAS DE PRODUTOS SUBSTITUTOS.....                   | 80 |
| 5.6 A RELAÇÃO ENTRE AS CINCO FORÇAS DE PORTER E O PPB..... | 82 |
| <br>   |    |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....                              | 84 |
| <br>   |    |
| REFERÊNCIAS.....   | 89 |
| <br>   |    |
| APÊNDICE.....  | 95 |
| <br>   |    |
| ANEXOS.....  | 97 |

# 1. INTRODUÇÃO

A Região Norte, por possuir uma série de particularidades não encontradas em outras regiões, ficou isolada do restante do Brasil. Isto se deu devido, principalmente, a uma grande quantidade de rios e a praticamente inexistência de rodovias ligando Manaus aos grandes centros consumidores (BACOVIS, 2006).

A iniciativa governamental no sentido de mudar esta realidade, e buscando compensar o isolamento causado pela distância dos grandes centros, segundo Pontes (2011), foi a criação da Zona Franca de Manaus (ZFM). A proposta do Governo Federal era a de oferecer incentivos fiscais em troca de investimentos na região. Para tal editou o Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967 (Anexo II). Este Decreto foi concebido visando desenvolver a região amazônica, mais especificamente a região do entorno de Manaus. Este mesmo Decreto alterou as disposições da Lei número 3.173 de 6 de junho de 1957 e regulou a ZFM.

Neste contexto, faz-se necessário investigar o tema, e avaliar com rigor científico o quanto a exigência legal da verticalização das etapas produtivas para os diversos produtos industrializados na região, conhecido como Processo Produtivo Básico (PPB), tem contribuído para este propósito.

O PPB presume uma determinada verticalização das etapas de produção para um produto respectivo ou grupo de produtos, buscando sempre o máximo investimento por parte da empresa e do maior número de empregados possíveis e, ao mesmo tempo, sem inviabilizar o projeto industrial, garantindo uma competitividade razoável para o produto a ser manufaturado.

Atualmente, o PPB se mostra como uma opção para as empresas que desejam produzir no Polo Industrial de Manaus (PIM) com incentivos fiscais. Isto pode garantir a permanência destas empresas, uma vez que a distância para os grandes centros consumidores onera os bens produzidos em Manaus e estes incentivos fiscais oferecidos buscam promover a competitividade da produção na

região em relação a outros centros produtores. Isto, principalmente em função da distância entre Manaus e seus clientes.

Segundo dados do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes, DNIT (2012), a distância terrestre entre Manaus e o maior centro consumidor do Brasil, a cidade de São Paulo, está em 3971 quilômetros. Tem-se então a distância como um custo logístico adicional tanto ao produto acabado do PIM, como da matéria prima oriunda do exterior e de outras regiões do país, e o PPB se insere neste contexto como compensador do custo logístico adicional em função da distância e do isolamento da região. Uma empresa instalada próximo ao cliente leva uma certa vantagem de custo em relação ao concorrente mais distante.

Segundo SUFRAMA (2012), o setor eletrônico é o que mais contribui com postos de trabalho no trimestre entre janeiro e março de 2012, com média mensal de 50.481 empregados diretos, representando 41% do total dos empregos do PIM. Dentro deste setor estão as empresas responsáveis pela fabricação dos Televisores em Cores com Tela de Cristal Líquido (LCD) configurando assim uma parcela razoável de trabalhadores envolvidos com a fabricação de tal aparelho. O PIM também é o responsável por 100% da produção nacional desta modalidade de televisores.

Em relação ao desenvolvimento da região, o instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE (2012) criou uma série encadeada do PIB do Brasil, por estado da federação e por região geográfica do Brasil (Anexo I). A série encadeada mostra o crescimento de cada estado, região e do Brasil como um todo, comparativamente por crescimento, não tendo como foco o valor monetário do PIB de cada estado e região da federação.

Em uma primeira análise, a região norte foi a que mais cresceu, inclusive mais do que o próprio crescimento do Brasil, conforme sugere o Gráfico 1. O que se pode destacar também é que o crescimento da região sudeste é muito próximo ao da região norte, mas podendo-se observar ambos destacados das outras regiões da federação.

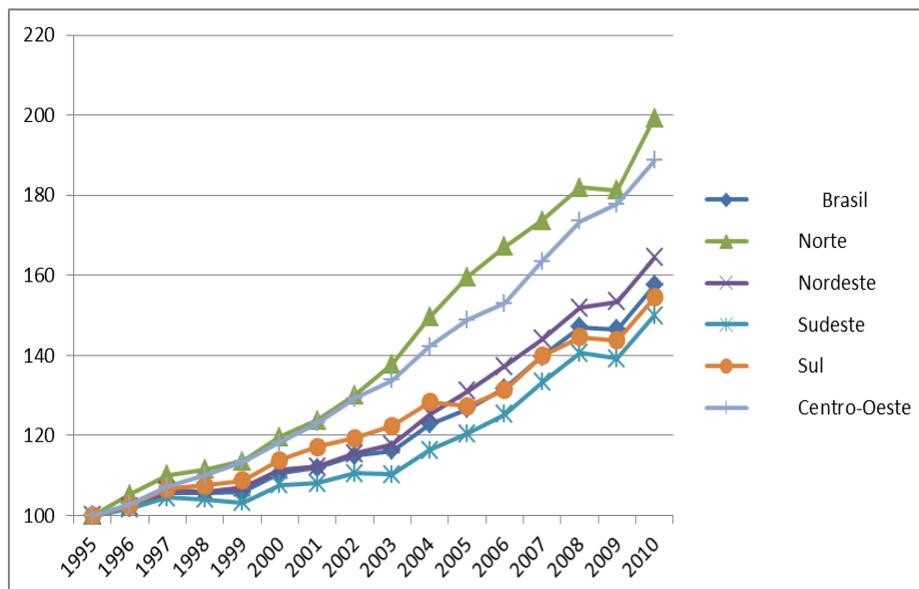


Gráfico 1: Evolução do crescimento do volume do PIB por região.  
 Fonte: Elaboração própria, a partir de IBGE 2012.

Analogamente, o Gráfico 2 mostra os estados da federação que mais cresceram, com destaque para o estado do Mato Grosso que apresentou o maior crescimento entre os anos de 1995 a 2010. O segundo estado em crescimento neste mesmo período foi o estado do Amazonas, cujo PIB depende prioritariamente das atividades do PIM.

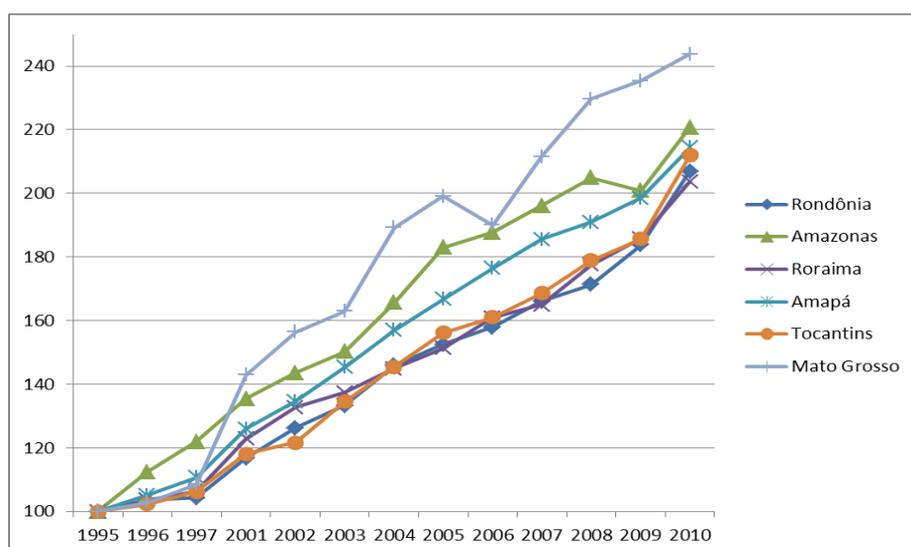


Gráfico 2: Evolução do crescimento do volume do PIB por estado da federação.  
 Fonte: Elaboração própria, a partir de IBGE (2012).

A sobrevivência da atividade industrial dentro do modelo ZFM, funciona como uma espécie de balança, onde de um lado pesa a obrigatoriedade de cumprimento do PPB respectivo de cada produto, e do outro lado desta mesma balança o atingimento dos objetivos da ZFM, tais como a geração de empregos, os benefícios sociais aos trabalhadores, a incorporação de tecnologias de produtos e o processo de produção compatível com o estado da arte e da técnica, o reinvestimento de lucros na região e o investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico na região, conforme item II, do § 7º do Art. 5º do Decreto 288, de 28 de fevereiro de 1967.

A Tabela 1 apresenta a participação nos dispêndios no faturamento do PIM, entre os anos de 2007 e 2011. Um destaque desta Tabela fica para o crescimento dos salários, encargos e benefícios sociais, em cujos valores não estão incluídas a mão de obra terceirizada e temporária. O outro destaque é do faturamento do PIM. O crescimento do PIM foi interrompido apenas no ano de 2009, como reflexo da crise financeira de 2008, a qual é apontada como uma recessão técnica por Ferrari (2010). A queda registrada no ano de 2012 deu-se porque os dados foram apurados pela SUFRAMA até 31 de dezembro de 2012, e as empresas podem informar até o décimo dia do mês subsequente.

| Ano                 | Salários, Encargos e Benefícios Sociais | Encargos e Benefícios Sociais (U\$) | Total (U\$)   | Faturamento (U\$) | Participação (%) |
|---------------------|---|-------------------------------------|---------------|-------------------|------------------|
|                     | Salários (U\$)                          |                                     |               |                   |                  |
|                     | (A)                                     |                                     |               |                   |                  |
| 2007                | 675.062.419                             | 735.913.203                         | 1.410.975.622 | 25.669.856.080    | 5,50             |
| 2008                | 840.419.212                             | 926.758.078                         | 1.767.177.290 | 30.100.335.633    | 5,87             |
| 2009                | 727.504.483                             | 786.265.947                         | 1.513.770.430 | 25.954.012.393    | 5,83             |
| 2010                | 922.367.90                              | 1.046.405.189                       | 1.046.405.189 | 35.215.281.470    | 2,97             |
| 2011                | 1.230.628.912                           | 1.363.696.362                       | 2.594.325.274 | 41.237.318.315    | 6,29             |
| 2012 <sup>(*)</sup> | 1.151.369.086                           | 1.299.198.833                       | 2.450.567.919 | 37.518.451.005    | 6,53             |

(\*) dados parciais até dezembro de 2012

Tabela 1: Participação dos Dispêndios no Faturamento do PIM

Fonte: SUFRAMA (2013)

Outra evidência do crescimento do PIM está na importação de insumos, como mostra o Gráfico 3. Uma parcela dos insumos utilizados pelos processos produtivos

das empresas do PIM são importados cada um de acordo com o PPB respectivo, e o crescimento da importação dos mesmos evidencia o aumento da produção, uma vez que não é recorrente a edição de novos PPBs com recuo das exigências de produção local de insumos.

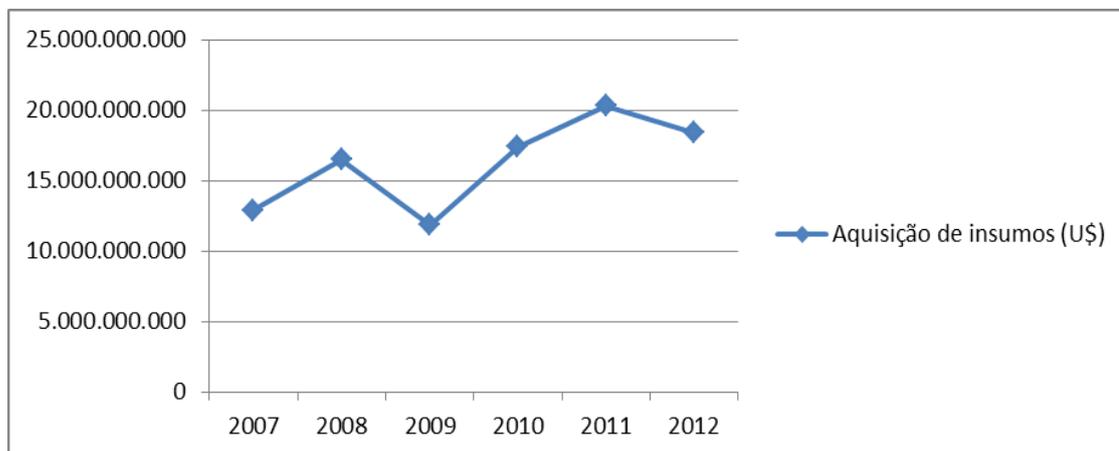


Gráfico 3: Importação de Insumos do PIM.  
Fonte: Elaboração própria, com base em SUFRAMA (2012)

A crise de 2008 também impactou a importação de insumos do PIM do ano de 2009. Mesmo assim, um crescimento na importação de insumos pode ser notado nos outros anos. Segundo ainda SUFRAMA (2012), os dados do relatório referente ao ano de 2012, foram computados até 31 de dezembro do referido ano. Tendo em vista que as empresas instaladas no PIM pode informar a posterior, os dados consolidados referentes ao ano de 2012 não estão completos.

A escassez de literatura acerca do tema PPB, a mão de obra envolvida, o faturamento e o crescimento da região justificam estudos sobre o PPB do PIM. Logo, o presente estudo apresenta uma análise do PPB como estratégia governamental, com base na Teoria das cinco forças de Porter.

Para investigar o Processo Produtivo Básico da Zona Franca de Manaus, propôs-se a seguinte pergunta de pesquisa: O PPB pode ser considerado uma estratégia governamental competitiva, segundo a teoria das Cinco Forças de Porter?

Para responder a pergunta de pesquisa, foi estabelecido o objetivo geral, que é analisar o Processo Produtivo Básico para o Televisor em Cores com Tela de Cristal Líquido industrializado na Zona Franca de Manaus como estratégia governamental, segundo da Teoria das Cinco Forças de Porter. Também foram definidos os seguintes objetivos específicos: contextualizar historicamente a Zona Franca de Manaus; analisar o Processo Produtivo Básico da Zona Franca de Manaus; descrever a evolução do Processo Produtivo Básico para o Televisor em Cores com Tela de LCD produzido na Zona Franca de Manaus; e, situar o PPB em relação às Cinco Forças de Porter.

Segundo SUFRAMA (2013), existem 2.033 produtos registrados, divididos em 28 sub-setores industriais e cerca de cerca de 3000 legislações específicas vigentes dos Processos Produtivos Básicos fixados, tendo como primeira iniciativa efetiva para a padronização da política do PPB, o Decreto nº 783, de 25 de março de 1993.

Segundo dados de agosto de 2012 da SUFRAMA, existem 16 empresas com projeto industrial aprovado e ativo para a produção de Televisor em Cores com Tela de LCD no PIM.

O PPB do Televisor em Cores com Tela de LCD, desde sua primeira edição, foi publicado através de portarias Interministeriais. A Figura 1 mostra a sequência histórica do PPB para o Televisor em Cores com Tela de LCD.



Figura 1: Sequência histórica do PPB para o Televisor em Cores com Tela de LCD.  
Fonte: Elaboração própria.

Tendo em vista a diversidade de segmentos e produtos distintos e ainda o tempo disponível para esta pesquisa, a análise se restringirá ao estudo da legislação do PPB do produto Televisor em Cores com Tela de Cristal Líquido, produzido no PIM, publicados desde o ano de 2002, até 31 de dezembro de 2012.

Acerca dos procedimentos metodológicos, Vergara (2000) afirma que ao se discutir a escolha de uma metodologia de pesquisa, é fundamental ter em mente o que se pretende pesquisar, e o que se espera descobrir e aprender com a pesquisa.

A partir da definição de Gil (2002), esta dissertação se classifica como exploratória e descritiva. Exploratória, na medida em que busca maiores informações sobre um tema ainda não explorado, o PPB, e descritiva, por descrever as características do PPB com sua respectiva regulamentação legal.

Nesta dissertação realizou-se um estudo exploratório e descritivo, apresentando um quadro detalhado acerca do PPB. Para isto, foi utilizado o método comparativo de análise para gerar os resultados pretendidos. Esta pesquisa foi qualitativa, porém os dados quantitativos não foram omitidos. Uma pesquisa que emprega os dois métodos se torna mais forte e vantajosa, conforme apontado por Duffy (1987, p. 131) da seguinte forma:

- Possibilita congregar controle dos vieses (pelos métodos quantitativos) com compreensão da perspectiva dos agentes envolvidos no fenômeno (pelos métodos qualitativos);
- Possibilidade de congregar identificação de variáveis específicas (pelos métodos quantitativos) com uma visão global do fenômeno (pelos métodos qualitativos);
- Possibilidade de completar um conjunto de fatos e causas associadas ao emprego de metodologia quantitativa com uma visão da natureza dinâmica da realidade;
- Possibilidade de enriquecer constatações obtidas sob condições controladas com dados obtidos dentro do contexto natural de sua ocorrência;
- Possibilidade de reafirmar validade e confiabilidade das descobertas pelo emprego de técnicas diferenciadas.

A Figura 2 mostra o fluxograma da metodologia empregada na pesquisa.

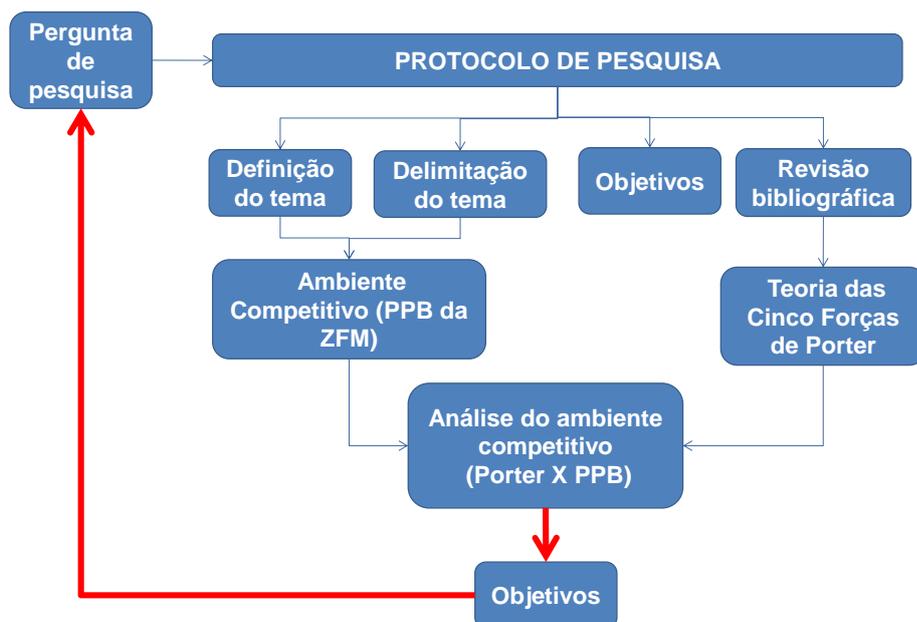


Figura 2: Fluxograma do procedimento metodológico empregado.  
 Fonte: Elaboração própria.

O ponto de partida foi a pergunta de pesquisa, pois para Nascimento-e-Silva (2012) a pergunta de pesquisa é crucial e configura o primeiro passo da pesquisa. Em seguida, seguindo a recomendação do mesmo autor, foi definido o protocolo de pesquisa, com o delineamento do tema e sua delimitação, sendo estabelecido o ambiente competitivo a ser estudado.

Para este estudo, foi definido Processo Produtivo Básico do Televisor em Cores com Tela de LCD produzido no PIM. Também foram definidos nesta fase os objetivos geral e específicos e ainda as diretrizes da revisão bibliográfica. A revisão bibliográfica apontou a Teoria das Cinco Forças de Porter como elemento teórico principal da pesquisa.

Em seguida analisou-se o ambiente competitivo à luz do referencial teórico. Para isto, empregou-se o método comparativo de análise. Isto conduziu ao atingimento dos objetivos e conseqüente resposta à pergunta de pesquisa.

O texto deste trabalho apresenta-se estruturado da em quatro Capítulos, além desta Introdução. O Capítulo 2 abordou uma revisão acerca da Zona Franca de

Manaus, seu contexto histórico, e a abordagem de algumas outras regiões com incentivos semelhantes. O Capítulo 3 apresentou o Processo Produtivo Básico da Zona Franca de Manaus. No Capítulo 4 foi desenvolvida a revisão de literatura acerca de estratégia e da Teoria das Cinco Forças de Porter. O Capítulo 5 relacionou a teoria das Cinco Forças de Porter e o Processo Produtivo Básico para o produto Televisor em Cores com Tela de LCD produzido na Zona Franca de Manaus. Por fim, as considerações finais, contribuições e recomendações para trabalhos futuros.

## **2. A ZONA FRANCA DE MANAUS**

A história das atividades produtivas de Manaus passou por um primeiro período da borracha nos anos de 1850, um segundo período no início dos anos 1900, com seu apogeu no ano de 1912. Um terceiro ciclo ocorreu nos anos 1940, cujo objetivo era o de suprir os exércitos aliados da Segunda Guerra Mundial, ficando depois disto, por um longo período de estagnação econômica. O presente Capítulo mostra a atividade Zona Franca de Manaus e seu Polo Industrial. Em um segundo momento, uma abordagem de Zonas Econômicas Especiais.

### **2.1. CONTEXTO HISTÓRICO DA ZFM**

O desenvolvimento nacional sempre foi um processo marcado por acontecimentos os quais permitiram grandes transformações da sociedade brasileira ao longo dos anos. No entanto, as mudanças substanciais do ponto de vista econômico, político e social tomaram uma relevância a partir do início do século XX.

Segundo Pontes (2011), entre 1930 e 1964, o nacionalismo foi predominante no Brasil, tendo o estado como alavanca da economia. Desde os anos 1940, até o final dos anos 1950, recebeu destaque de Penna (1999) como sendo um período onde a intenção do governo era pela integração nacional, sem se importar com as diferenças regionais. Este cenário de desenvolvimentismo e populismo prevalecia, até que a crise econômica se abateu sobre o país, culminando com o golpe militar de 1964. O Brasil transforma-se então em uma ditadura militar, o que persistiu até 1985, quando um forte movimento democrático conduziu a nação na direção do que temos nos dias de hoje.

Pontes (2011) ressalta ainda que ao longo deste último movimento democrático, alternou maior e menor interferência do estado e acrescenta que este período também foi marcado por fomento a industrialização, seguido de uma grande

inflação. Este é o cenário histórico que se pretende definir para entender melhor a contextualização da ZFM, que sofreu consequências deste cenário histórico brasileiro.

Nesta perspectiva da integração do território e efetiva ocupação do interior do Brasil, o governo brasileiro lançou mão de diversas iniciativas, sendo uma delas para a região amazônica, idealizada pelo então Deputado Federal Francisco Pereira da Silva. A ideia inicial era a criação de um Porto Franco. Foi criada pela Lei nº 3.173, de 06 de junho de 1957. O projeto foi aprovado pelo Congresso Nacional em 23 de outubro de 1957, sob o nº 1.310 e regulamentado pelo Decreto nº 47.757, de 2 de fevereiro de 1960.

No processo de criação do Porto Franco, o engenheiro e Relator Mauricio Jopper, definiu a criação não de um Porto Franco, mas sim de uma Zona Franca. Garcia (2004) afirma que a iniciativa do Deputado Federal Francisco Pereira da Silva seguiu o mesmo caminho de outras tentativas anteriores que se frustraram e acrescenta que à época Manaus passava por um colapso de infraestrutura, destacando o transporte coletivo e a energia elétrica.

A Figura 3 mostra a demarcação vigente da área destinada a ZFM, conforme Artigo 2º, do Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967.

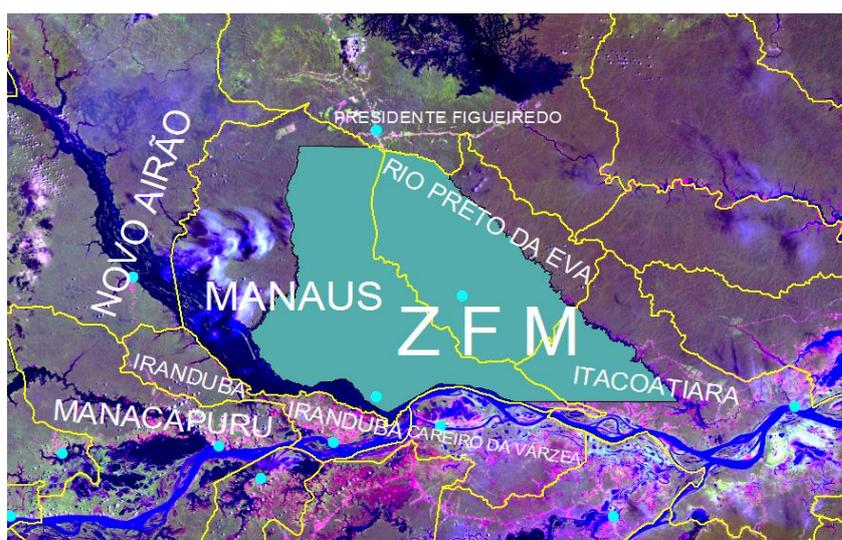


Figura 3: Área destinada ao projeto ZFM, conforme Art. 2º do Decreto-Lei nº 288/1967. Fonte Elaboração própria.

Em 28 de fevereiro de 1967, o então Presidente da República Federativa do Brasil, Marechal Humberto Castello Branco assinou o Decreto nº 288, no qual a ZFM foi reformulada, abrangendo uma área de 10.000 km<sup>2</sup> com um centro comercial, um industrial e outro agropecuário, dotados de condições econômicas que permitissem o desenvolvimento da região. Isto tudo em razão do isolamento econômico a que a Amazônia estava sujeita à época.

Como encaminhamento deste processo, em 28 de agosto de 1967 foi criada a Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), pelo Decreto nº 61.244, como entidade autárquica, com personalidade jurídica e patrimônio próprio, autonomia administrativa e financeira e cujo objetivo é até os dias de hoje, o de controlar a fruição dos incentivos fiscais e do cumprimento dos requisitos legais por parte das empresas.

Os incentivos fiscais criaram na região vantagens em relação a outros pontos do país. Desta forma, novos investimentos foram atraídos para a Zona Franca de Manaus. Segundo dados da SUFRAMA (2012), em 1972 começaram a ser implantados os primeiros projetos industriais da Zona Franca, onde o produto era importado semi acabado e as partes e peças restantes eram montadas por operários amazonenses. Imediatamente após a publicação do Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, Garcia (2004) ressalta uma reação positiva imediata por parte dos empresários, sendo esta lei a base do modelo atual.

Em seu estudo, Lyra (1995) sintetiza os incentivos dados a ZFM, como sendo um arsenal de incentivos fiscais estaduais e federais, que juntamente com a política aduaneira, contribuíram para atingir os objetivos almejados que segundo o mesmo autor, foi possível na medida em que o mercado nacional carecia de bens de consumo não duráveis, particularmente os eletroeletrônicos, havendo naquele momento, forte restrição à importação destes bens, e ainda a concessão de poderosos incentivos fiscais.

Lyra (1995) também destaca alguns resultados, como a liberdade de importação de produtos livre de impostos, o incremento do turismo na região, em função de um comércio diferenciado e a expansão da atividade terciária, principalmente na indústria eletroeletrônica.

A partir de 1972, até meados dos anos 1980, a ZFM funcionou como uma grande loja para os brasileiros, pois o Regime Militar à época tinha uma política de mercado fechado, não permitindo importações e restringindo a saída de brasileiros do país. Os numerosos turistas brasileiros encontravam em Manaus o que havia de mais moderno no setor industrial mundial, sem precisar sair do território nacional.

O fim do regime militar e a abertura do mercado brasileiro em 1991 trouxeram consigo os concorrentes estrangeiros, exigindo então um esforço maior por parte do Governo Federal para manter o PIM viável. Houve então o declínio do turismo em função do comércio dos eletrônicos, e desde então o PIM passou a funcionar em sua íntegra com projetos industriais baseados em PPB.

Egler (1992) levanta uma questão acerca dos rumos da ZFM, destacando que o que resta pendente é saber quais serão os rumos da política econômica nacional, sujeita a toda sorte de pressões de interesses territoriais consolidados. O mesmo autor assume ainda que os incentivos fiscais cujas vantagens vêm sendo prorrogadas ao longo do tempo por *lobby* regional, o que frequentemente provoca questionamentos dos outros estados que se sentem em desvantagem competitiva.

## **2.2 REGIÕES INCENTIVADAS EM OUTROS PAÍSES**

O projeto ZFM não é a única iniciativa de uma zona com incentivos fiscais diferenciados, dentro de um mesmo país. Um estudo da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica – ABINEE (2009) apresentou políticas públicas de fomento à atividade produtiva em outros países. O referido estudo analisou as políticas de incentivos fiscais por parte de seus respectivos governos às empresas, destacando seis países escolhidos por suas respectivas posições e relevo no

cenário do complexo eletrônico: Estados Unidos, Irlanda, Coreia do Sul, Malásia, China, Índia e Taiwan.

O estudo destacou investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), estímulos fiscais, projetos de atratividade de capital estrangeiro e incentivo à exportação. O Apêndice I apresenta um sumário das principais políticas de cada um dos países segundo a pesquisa ABINEE (2009).

Um aspecto relevante, comparativamente à ZFM, foi a questão relacionada a áreas geográficas incentivadas. O estudo apontou que todos os países prioritariamente preocuparam-se mais com a competitividade e o resultado positivo para o Estado como um todo e para as empresas, do que a demarcação de uma região geográfica específica para ser incentivada.

A realidade em que estes projetos foram elaborados difere muito da realidade da ZFM. O caso brasileiro foi motivado pela integração nacional em meio a um cenário ditatorial, enquanto a realidade dos outros países, apesar da política comunista da China e da ditadura que imperou em Taiwan até 1996, foi bem diferente, ainda segundo a mesma pesquisa. O referido estudo também não apresentou relação entre as regiões investigadas com algum tipo de PPB, ou seja, não elucidou uma padronização aparente de etapas de produção e exigência de uma determinada verticalização por força de lei, com a contrapartida da fruição de incentivos fiscais como contrapartida, como é o caso do PIM.

### **3. O PROCESSO PRODUTIVO BÁSICO DA ZONA FRANCA DE MANAUS**

A primeira legislação apontando para uma certa padronização do Processo Produtivo Básico envolvendo 15 segmentos distintos, foi o Decreto nº 783, promulgado em 25 de março de 1993, que segundo SUFRAMA (2012), configura-se como uma condição à fruição de incentivos fiscais oferecidos pelo Governo Federal. Todas as indústrias instaladas no PIM que desejam estes incentivos obrigam-se a cumprir tal formalidade.

#### **3.1 DEFINIÇÃO DO PPB**

O PPB é definido como o conjunto mínimo de operações, no estabelecimento fabril, que caracteriza a efetiva industrialização de determinado produto, conforme Lei nº 8.387, de 30 de dezembro de 1991 surgindo como uma busca governamental de incrementar a segurança jurídica e alavancar a competitividade das empresas instaladas no PIM, propondo incentivos fiscais como contrapartida; por um lado para compensar o custo logístico da distância dos grandes centros consumidores e por outro lado para proporcionar a geração de empregos e renda na região.

Do ponto de vista de operacionalização das empresas, a fruição dos incentivos se dava inicialmente pelo cumprimento de certa quantidade de operações, de acordo com as características de cada produto e fabricante. Após este período, as empresas passaram a cumprir o chamado índice de nacionalização. Neste momento a contrapartida por parte das empresas se dava mediante o cumprimento de um determinado percentual de insumos nacionais aplicados aos produtos. Tendo em vista a fragilidade deste sistema, do ponto de vista da fiscalização, surgiu então o Processo Produtivo Básico (PPB) em substituição ao índice de nacionalização

(SOUZA E GARCIA, 1998; TAVARES, 2001; FERREIRA JUNIOR E SANTOS, 2006).

Naquele momento era necessário às empresas se adaptarem a nova modalidade, porém sem inviabilizar seu funcionamento por razões técnicas ou financeiras. Inicialmente, PPB consistia na obrigatoriedade de cumprir etapas de produção para a fruição dos incentivos fiscais, porém não havia uma padronização das operações realizadas por cada empresa; eram os PPBs de projeto. No contexto da época, as políticas públicas afetavam as empresas de forma diferenciada e não isonômica. Este processo então desencadeou regras claras para o PPB, porém trazendo consigo a burocratização. Corrêa (2002), ratifica a existência de diversos controles a serem observados pelas empresas instaladas no PIM, e critica esta burocratização, acrescentando que o tempo para produzir um aparelho costuma ser de segundos, e o tempo para ser vendido, de dias.

A partir desta data, o PPB passou a ser fixado mediante Portaria Interministerial, assinada pelos Ministros do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e, da do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). O PPB pode ser apenas para um produto específico, onde podemos citar o Televisor em Cores com Tela de Cristal Líquido industrializado na Zona Franca de Manaus, regido atualmente pela Portaria Interministerial nº 135, de 11 de junho de 2012 (Anexo IV), ou abranger um determinado grupo de produtos, a exemplo os produtos de áudio e vídeo, atualmente definido pela Portaria Interministerial nº 3, de 6 de janeiro de 2012.

A Resolução SUFRAMA 202, de 17 de maio de 2006, regulamenta a fruição dos incentivos fiscais mediante cumprimento do PPB. Descrito por Nogueira *et al.*, (2003) da seguinte forma:

Para se estabelecer no PIM e produzir com gozo de incentivos fiscais federais, toda empresa precisa obter aprovação de um projeto industrial na SUFRAMA, o qual deve atender, cumulativamente, as seguintes condições básicas: contingenciamento aos limites anuais de importação aprovados, incremento da oferta de emprego na região, concessão de benefícios sociais aos trabalhadores, incorporação de tecnologias e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica, níveis crescentes de produtividade e competitividade, reinvestimento de lucros na região,

investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico, atendimento ao Processo Produtivo Básico – PPB e situação fiscal regular.

Esta mesma resolução em seu Artigo 15, define que a empresa candidata deve aprovar um Projeto Industrial na SUFRAMA. Após concluída a implantação, total ou parcial das instalações industriais, a empresa titular do projeto deve requerer à SUFRAMA, para começar a operar o seguinte:

- Laudo de Operação (LO), documento comprobatório da adequação das instalações industriais, máquinas e equipamentos, necessários à operacionalização do projeto aprovado, podendo iniciar então a fabricação dos produtos contemplados no LO.
- Laudo de Produção (LP), documento comprobatório do atendimento das etapas estabelecidas no PPB de cada linha de produção e do cumprimento de outros parâmetros dimensionados no projeto aprovado.
- Laudo Técnico de Auditoria Independente (LTAI), relativo ao cumprimento do processo produtivo estabelecido para os produtos industrializados pela empresa, devendo este ser renovado anualmente.
- Manutenção de cadastro regular na SUFRAMA, observância do limite anual de importação aprovados, cumprimento do PPB;
- Implantação, quando exigível, de sistema de qualidade baseado nas normas NBR ISO 9000,
- Cumprimento, quando exigível, do programa de exportação aprovado,
- Cumprimento, quando exigível, do programa de aplicação em atividades de pesquisa e desenvolvimento;
- Execução do projeto de acordo com as especificações, alterações e recomendações com que foi aprovado;
- Cumprimento, quando cabível, das Normas Técnicas para Uso e Ocupação do Solo do Distrito Industrial do PIM;
- Execução de todas as práticas de ordenamento urbano, paisagístico e de conservação do meio ambiente, de acordo com as normas vigentes.

Quando determinado produto não possui PPB fixado, a empresa interessada em produzi-lo no PIM pode solicitar um novo PPB que será analisado pelo Grupo Técnico Interministerial (GT-PPB) e após aprovação, fixado mediante Portaria Interministerial.

A Lei nº 8.387, de 30 de dezembro de 1991 define a exigência de certa industrialização por parte das empresas conforme PPB respectivo, propondo a contrapartida fiscal da redução em 88% do Imposto de Importação (II) dos insumos importados, através do Demonstrativo de Coeficiente de Redução (DCR), e suspensão do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Os bens de informática produzidos no PIM utilizam a Lei de Informática (Lei n.º 8.248/91), regulamentada por meio do Decreto n.º 792/93, incluiu a obrigatoriedade de aplicação de 5% do faturamento bruto obtido da venda dos bens incentivados, após dedução de impostos, em atividades de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Com a publicação da Lei n.º 10.176, de 11 de janeiro de 2001, o PPB e a aplicação de recursos financeiros em P&D passaram a ser estabelecidos como contrapartidas aos benefícios fiscais da Lei de Informática. Vale ressaltar que o investimento em P&D é também uma das contrapartidas para a obtenção do benefício fiscal na Zona Franca de Manaus, para a produção de bens de informática.

Considerando que a iniciativa de produzir bens, independente de serem bens de informática ou não, faz-se necessário cumprir o PPB, para a obtenção de incentivos fiscais, portanto, para escopo deste trabalho, o PPB foi definido como sendo o conjunto mínimo de operações realizadas no estabelecimento fabril, que caracteriza a efetiva industrialização de determinado produto, como um dos requisitos para a obtenção de incentivos fiscais.

### **3.2 ELABORAÇÃO DO PPB**

O Governo Federal criou o GT-PPB, através da Portaria Interministerial MDIC/MCT nº 170, de 4 de agosto de 2010 com vistas a examinar, emitir parecer e

propor a fixação, alteração ou suspensão de etapas dos Processos Produtivos Básicos. Em outras palavras, esta Portaria Interministerial disciplina a composição e o funcionamento do GT-PPB. Este grupo é composto por representantes dos Ministros do MDIC e do MCTI, e ainda da SUFRAMA.

O PPB é fixado ou alterado pelos Ministros do MDIC e MCTI. Segundo definição do MDIC, o prazo para o estabelecimento de um PPB para um determinado produto é de 120 dias, contados da solicitação fundamentada da empresa interessada, devendo ser publicados em Portaria Interministerial os processos aprovados. Os motivos determinantes do indeferimento também são informados ao solicitante.

Geralmente, a iniciativa de fixação ou alteração de PPB para um produto específico é feita pela empresa fabricante interessada nos incentivos fiscais. No entanto, cabe ao governo por meio do GT-PPB, avaliar e propor alterações ao PPB, de forma que seja atingido o máximo de valor agregado nacional, por meio do adensamento da cadeia produtiva, observando a realidade da indústria brasileira.

A elaboração do PPB é um processo de negociação envolvendo a empresa interessada, possíveis fornecedores nacionais para determinados produtos e outras empresas concorrentes pertencentes ao mesmo segmento, podendo ainda ter a participação de representantes dos trabalhadores.

Na fixação de PPB, o governo procura balizar sua decisão pelas seguintes diretrizes ou indicadores:

- Montante de investimentos a serem realizados pela empresa para a fabricação do produto;
- Desenvolvimento tecnológico e engenharia local empregada;
- Nível de empregos a ser gerado;
- Se haverá a possibilidade de exportações do produto a ser incentivado, apesar de produtos produzidos com vistas a exportação não necessitem cumprir a íntegra do PPB;
- Nível de investimentos empregados em P&D, quando for o caso;

- Se haverá ou não deslocamento de produção dentro do território nacional por conta dos incentivos fiscais; e,
- Se afetará ou não investimentos de outras empresas do mesmo segmento industrial por conta de aumento de competitividade gerado pelos incentivos fiscais.

A utilização dos incentivos fiscais vinculados ao PPB é responsável pela permanência ou instalação, no Brasil, de muitos empreendimentos industriais, tanto no PIM, como em outras localidades do País, por meio da Lei de Informática.

Aos produtos fabricados na ZFM que atendam aos requisitos do PPB, são concedidos os seguintes incentivos:

- Redução de 88% do Imposto de Importação (II) dos insumos importados;
- Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) do bem final;
- Redução de 75% do Imposto sobre a Renda e adicionais não restituíveis, calculados com base no lucro;
- Isenção da contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS nas operações internas na Zona Franca de Manaus;
- Restituição - variando de 55% a 100%, dependendo do projeto – do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).

A Figura 4 mostra um fluxo detalhado dos passos para a elaboração de um PPB, desde a solicitação de uma empresa, até a publicação do mesmo. Vale ressaltar que desde o recebimento da solicitação fica a cargo do GT-PPB todas as etapas seguintes, até o encaminhamento para assinatura por parte dos ministros do MDIC e MCTI.

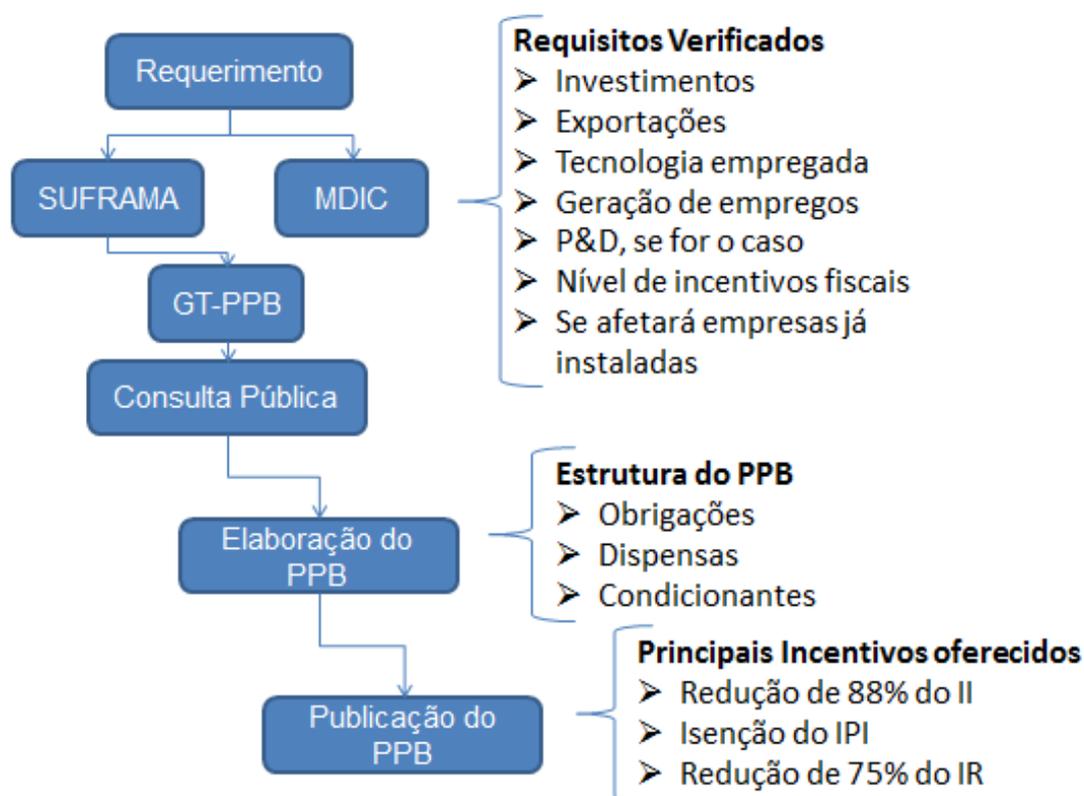


Figura 4: Fluxo para elaboração do PPB  
 Fonte: Elaboração própria

### 3.3 O PPB E A LEI DE INFORMÁTICA

Conforme definição, o PPB é uma das contrapartidas aos benefícios fiscais estabelecidos nas regras da ZFM. Da mesma forma, a Lei de Informática, definida pela Lei nº 8.248 de 23 de outubro de 1991, que dispõe sobre a capacitação e competitividade do setor de informática e automação e tem suas próprias regras. Ao contrário da Legislação da Zona Franca de Manaus, cujos incentivos destinam-se exclusivamente às empresas fabricantes localizadas naquela região geográfica, independente do produto (exceto bebidas alcólicas, cigarros e veículos automotores de passeio), os incentivos da Lei de Informática são destinados às empresas fabricantes dos bens definidos pelo Decreto n.º 5.906/06, produzidos de acordo com os seus respectivos Processos Produtivos Básicos. No entanto, para os

bens específicos, a Lei de Informática prevê incentivos diferenciados de acordo com a região do País.

Os incentivos estão relacionados à redução do IPI para os bens de informática e automação produzidos em todo o país. Também há a manutenção de crédito do IPI na aquisição de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem empregados na industrialização dos bens de informática. Em alguns estados da federação, há também a redução do ICMS na comercialização de produtos incentivados pelas empresas habilitadas.

Segundo dados do MDIC (2012), no período compreendido entre 2007 e 2010, foram publicadas 676 Portarias de habilitação aos incentivos da Lei de Informática, beneficiando diretamente empresas dos segmentos de Informática, componentes eletrônicos, telecomunicação e automação industrial. Também, nesse mesmo período, foram realizadas 127 fiscalizações em empresas.

No Brasil, Segundo MDIC (2012), excluindo a ZFM, cerca de 500 empresas estão habilitadas a receber os incentivos, dentro do que prevê a Lei de Informática. Os produtos alcançados pela Lei de Informática estão contidos em uma listagem anexa à respectiva legislação, a qual exclui os aparelhos que possuam circuitarias claramente com aplicações em áudio e vídeo.

### **3.4 ESTRUTURA DO PPB**

O objetivo principal do PPB em relação às empresas é o de viabilizar a instalação e estabelecimento das mesmas no PIM a um esforço razoável por parte das empresas. O PPB para bens produzidos no PIM segue uma estruturação padrão com três tópicos principais, sendo eles as obrigações, as dispensas e os condicionantes.

As obrigações estão diretamente relacionadas ao atendimento de etapas produtivas e prazos, com vistas à agregação de valor ao produto, a geração de

empregos e renda na região. Este é um item obrigatório, em que a empresa lança mão de um esforço para a obtenção dos incentivos fiscais.

Dentre as obrigações destacam-se dois grandes grupos: um primeiro que obriga a produção local, porém admiti a terceirização, e um segundo grupo de operações onde as etapas de produção obrigatoriamente devem ser realizadas nos próprios da empresa detentora do projeto industrial. Para este último grupo, pode-se destacar a operação da montagem final e testes elétricos e mecânicos, quando for o caso. Algumas etapas obrigatórias do PPB ainda podem ser realizadas em outras regiões do país, desde que amparadas pelo PPB respectivo.

Existem determinados tipos de operações cuja escala de produção, investimento, tecnologia necessária ou ainda o custo da operação combinados ou não inviabilize a produção de determinado produto. Neste caso, na elaboração do PPB, esta operação pode ser dispensada.

A dispensa pode ser permanente ou temporária, dependendo da complexidade da operação ou da expectativa futura de produção local e inovação tecnológica. É importante ressaltar que uma dispensa não representa um impedimento, ou seja, qualquer empresa pode executar localmente qualquer operação dispensada pelo PPB.

Os condicionantes não são obrigatórios e dizem respeito a metas futuras, uma vez que a introdução de uma nova tecnologia muitas vezes não pode ser absorvida imediatamente pelo conglomerado de empresas como um todo e também o tempo de resposta à inclusão de uma nova etapa em seu processo produtivo respectivo.

A capacidade produtiva se diferencia entre as empresas do conglomerado em função do seu porte, investimentos, instalações, equipamentos e mão de obra, individualmente ou combinados entre si. Neste contexto, os condicionantes se fazem necessários na medida em que o PPB visa potencializar uma equalização na capacidade de cumprimento do PPB por parte das empresas, mas por outro lado promover vantagens a empresas que se propõe a promover um esforço local maior.

### 3.5 A FRUIÇÃO DOS INCENTIVOS

A fruição dos incentivos fiscais do PIM estão sumarizados na Resolução SUFRAMA nº 202 de 17 de maio de 2006. Esta resolução, em seu Artigo 1º, apresenta os incentivos fiscais do PIM, da seguinte forma:

Art. 1º Os incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA, concedidos a projetos industriais que objetivem a industrialização de produtos na Zona Franca de Manaus (ZFM), são os seguintes:

I – isenção do Imposto de Importação (II), relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira utilizados na industrialização de produtos destinados a consumo interno na ZFM;

II - redução do II, relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira utilizados na industrialização de produtos destinados a consumo em outros pontos do território nacional;

III – isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), relativo a produtos produzidos na ZFM destinados à comercialização em qualquer ponto do território nacional;

IV - isenção do IPI para os produtos elaborados com matérias-primas agrícolas e extrativas vegetais de produção regional, exclusive as de origem pecuária;

V – crédito do IPI, calculado como se devido fosse, para o adquirente de produtos de que trata o inciso anterior, sempre que empregados como matérias-primas, produtos intermediários ou materiais de embalagem na industrialização, em qualquer ponto do território nacional, de produtos efetivamente sujeitos ao pagamento do referido imposto; e VI – isenção do II e do IPI relativo a bens de capital destinados à implantação de projetos industriais.

A fruição destes incentivos fiscais também é regulamentada pela mesma resolução, em seus Artigos 15 e 16, conforme abaixo:

Art. 15. A fruição de incentivos fiscais para os produtos constantes dos projetos industriais aprovados na forma estabelecida nas Seções I e II deste Capítulo será condicionada, sem prejuízo dos demais requisitos estabelecidos nesta Resolução, a observância das seguintes condições:

I - manutenção de cadastro regular junto à SUFRAMA;

II - observância do limite anual de importação de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, constantes da respectiva resolução aprobatória e suas alterações;

III - cumprimento do processo produtivo básico – PPB estabelecido para o produto;

IV - implantação, quando exigível, de sistema de qualidade baseado nas normas NBR ISO 9000 da Associação Brasileira de Normas Técnicas, nos termos da legislação vigente;

V - cumprimento, quando exigível, do programa de exportação constante da Resolução aprobatória do projeto;

VI - cumprimento, quando exigível, do programa de aplicação em atividades de P&D, na forma estabelecida na Resolução aprobatória do projeto;

VII - o projeto deverá ser executado de acordo com as especificações com que foi aprovado, observadas rigorosamente as alterações ou recomendações contidas no ato de aprovação;

VIII - a empresa titular do projeto deverá, quando cabível, observar as Normas Técnicas para uso e Ocupação do Solo do Distrito Industrial da ZFM, bem como se obrigará a executar todas as práticas de ordenamento urbano, paisagístico e de conservação do meio-ambiente, de acordo com as normas baixadas pelo Poder Público em níveis Municipal, Estadual e Federal;

IX - a empresa deverá manter, de acordo com modelo aprovado pela SUFRAMA, placa indicativa da aprovação do empreendimento, localizada em sua planta industrial; e

X - a empresa deverá estar regular junto ao IPAAM.

Art. 16. As alterações ou recomendações aprovadas na reunião do CAS serão incorporadas à Resolução aprobatória do projeto para fim de acompanhamento.

O controle da importação de insumos se dá através de uma lista padrão de insumos definida pela SUFRAMA, cujas descrições atendem a requisitos estabelecidos tanto no PPB respectivo quanto a vistoria física no ato da entrada destes insumos no território nacional, e é fiscalizado pela Secretaria da Receita Federal (SRF), onde é confrontado o físico da mercadoria com a descrição da Declaração de Importação (DI).

O mecanismo legal de fiscalização da SRF é o Regulamento Aduaneiro. A SUFRAMA se vale do disposto nos artigos 34 a 39, da Resolução nº 202 de 17 de maio de 2006, para os laudos técnicos e no Artigo 44 da respectiva Resolução para a avaliação dos Projetos. A SUFRAMA, ao detectar em qualquer momento alguma irregularidade comunica a SRF para as medidas administrativas cabíveis.

### **3.6 O DEMONSTRATIVO DE COEFICIENTE DE REDUÇÃO**

O Demonstrativo de Coeficiente de Redução (DCR) é o mecanismo de cálculo dos incentivos fiscais aplicável aos produtos produzidos no PIM, tendo sua

metodologia de cálculo definida pelo § 1º do Artigo 7º do Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, parágrafo este incluído pela Lei nº 8387, de 30 de dezembro de 1991 (Anexo III). O DCR foi regulamentado Pela Instrução Normativa nº 17, de 16 de fevereiro de 2001, da SRF.

O DCR pode ser variável ou fixo. Para o caso do Televisor em cores com tela de LCD, o DCR é definido como fixo em 88% pelo Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967. O cálculo do DCR incide somente sobre os insumos importados e destina-se a calcular o IPI devido para cada aparelho fabricado. Para produtos com 100% de insumos nacionais, o IPI incidente é zero. Para produtos com insumos importados e nacionais, que é o caso do produto objeto desta pesquisa, os insumos importados são suspensos do II na entrada na ZFM.

Após a utilização destes insumos no processo produtivo, toma-se como base o código da Tarifa Externa Comum da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), de onde vem a informação da alíquota do Imposto de Importação (II) referente a cada insumo importado, conforme informação da DI. Aplica-se então o coeficiente de redução de 88% para cada insumo importado do produto. A soma do II reduzido de cada insumo representa o II a pagar por aparelho produzido. Em caso geral, o pagamento é efetuado mensalmente mediante apuração da Declaração para Controle de Internação (DCI), conforme Instrução Normativa SRF nº 242, de 6 de novembro de 2002, sendo o valor do DCR de cada aparelho, multiplicado pela quantidade produzida no mês imediatamente anterior.

Conforme Instrução Normativa nº 242, de 6 de novembro de 2002, mensalmente, uma Declaração para Controle de Internação (DCI) deve ser encaminhada a SRF, por cada empresa, contendo o montante de aparelhos produzidos e vendidos ao mercado nacional no mês imediatamente anterior. Esta declaração resume o montante referente ao II com redução de 88% a ser pago por cada empresa.

### 3.7 O PPB DO TELEVISOR EM CORES COM TELA DE LCD

Os dois primeiros projetos industriais de Televisor em Cores com Tela de LCD foram aprovados através da Resolução do Conselho de Administração da SUFRAMA (CAS) nº 530, de 23 de novembro de 2001.

A Tabela 2 mostra a evolução da produção, vendas e fabricantes de Televisores em Cores com Tela de LCD.

| <b>ANO</b>          | <b>PRODUÇÃO<br/>(Unidades)</b> | <b>VENDAS LOCAL<br/>(Unidades)</b> | <b>VENDAS NACIONAL<br/>(Unidades)</b> | <b>EXPORTAÇÕES<br/>(Unidades)</b> |
|---------------------|--------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 2002                | 538                            | 8                                  | 349                                   | -                                 |
| 2003                | 1.706                          | 9                                  | 1.760                                 | -                                 |
| 2004                | 1.326                          | 8                                  | 758                                   | 50                                |
| 2005                | 9.593                          | 35                                 | 8.942                                 | 514                               |
| 2006                | 188.083                        | 1.166                              | 175.546                               | 7.943                             |
| 2007                | 803.582                        | 9.397                              | 757.856                               | 7.611                             |
| 2008                | 2.670.598                      | 32.151                             | 2.403.994                             | 20.239                            |
| 2009                | 3.817.028                      | 51.257                             | 3.785.804                             | 12.938                            |
| 2010                | 8.036.771                      | 114.531                            | 7.522.669                             | 61.923                            |
| 2011                | 10.860.811                     | 339.114                            | 10.738.723                            | 34.493                            |
| 2012 <sup>(*)</sup> | 12.195.412                     | 177.715                            | 12.543.882                            | 332                               |

(\*) dados parciais até dezembro de 2012

Tabela 2: Histórico de produção, vendas e fabricantes de Televisores em Cores com Tela de LCD (em unidades)

Fonte: SUFRAMA 2013

O Televisor em Cores com Tela de LCD teve sua produção iniciada no PIM, no ano de 2002. Este produto trouxe consigo diversos conceitos tecnológicos diferentes dos televisores de cinescópio produzidos no PIM à época. Como exemplo pode-se citar os circuitos integrados com tecnologia Ball Grid Array (BGA), a utilização de processadores similares aos dos microcomputadores, as placas de circuito impresso multicamadas e a mais marcante de todas, a própria tela de visualização com tecnologia LCD.

Estas novas tecnologias incorporadas, inspiraram o primeiro PPB para o produto, a Portaria Interministerial nº 46, de 20 de março de 2002. Nas obrigações descritas no item II do Artigo 1º, tem-se a obrigatoriedade da fabricação dos circuitos impressos, referindo-se a fabricação local a partir dos laminados, uma vez que a empresa requisitante possuía a época uma planta para produção de circuitos impressos em Manaus. O Artigo 2º apresenta uma dispensa interessante para os itens I e II do Artigo 1º deste mesmo PPB, presumido um incentivo para produzir as primeiras 1000 unidades com um esforço em nível de investimento reduzido, ou ainda proporcionar a estas empresas, a oportunidade da produção de modelos *Hi End*, a um investimento menor. A outra inovação deste mesmo PPB, é a dispensa da montagem local do subconjunto tela de LCD.

A Portaria Interministerial nº 391, de 28 de agosto de 2003 foi publicada em substituição à Portaria Interministerial nº 46, de 20 de março de 2002. Esta segunda versão trouxe consigo como principal alteração, conforme descrito no item III, do Artigo 1º, a fabricação da fonte de alimentação externa ao gabinete. O Artigo 5º define as etapas obrigatórias para sua produção local, bem como a exigência do atendimento às regras de origem do MERCOSUL. Isto se deu na medida em que os Televisores com Tela de LCD passaram a utilizar fontes de tensão externas. Ainda também a exigência visava qualificar os aparelhos produzidos no PIM, em conformidade com as regras de origem, visando potenciais exportações para os países do MERCOSUL, o que passou a ocorrer a partir do ano de 2004. Esta mesma Portaria Interministerial foi ajustada na descrição dos Artigos 2º e 7º, pela Portaria Interministerial nº 449, de 8 de outubro de 2003, porém não revogada neste momento.

Mais uma vez, a mudança da concepção tecnológica dos televisores em Cores com Tela de LCD, forçou a criação de um novo PPB, a Portaria Interministerial nº 35, de 17 de Janeiro de 2005. A mudança se deu no sintonizador que para alguns modelos passou a ser externo ao gabinete, conforme Artigo 4º desta Portaria Interministerial, a seguir:

Art. 4º Fica dispensada a montagem do subconjunto sintonizador de rádio frequência (unidade de sintonia externa), quando houver, até o limite anual de produção de 1000 unidades por fabricante, no ano calendário.

Parágrafo único. A partir de 1000 unidades, o subconjunto sintonizador de rádio frequência (unidade sintonia externa) deverá ser fabricado a partir da montagem e soldagem de todos os componentes na placa de circuito impresso.

A Portaria Interministerial nº 35, de 17 de Janeiro de 2005 revogou simultaneamente as Portarias Interministeriais nº 391, de 28 de agosto de 2003 e nº 449, de 8 de outubro de 2003.

Datada de 21 de fevereiro de 2006, a Portaria Interministerial nº 31 trouxe consigo um fato novo: o aumento da produção para 188.083 unidades, contra o ano de 2005, que totalizou 9.593 unidades. Este fato foi anotado pela SUFRAMA no início do ano de 2006, quando os fabricantes informaram suas respectivas expectativas de produção para este mesmo ano.

O aumento estimado da demanda naquele momento, não podia ser absorvido pelos fabricantes de placas de circuito impresso à época, o que provocou uma alteração do PPB, conforme a seguir:

Artigo 1º da Portaria Interministerial nº 31: O Processo Produtivo Básico para o produto TELEVISOR COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO, industrializado na Zona Franca de Manaus, estabelecido pela Portaria Interministerial MDIC/MCT nº 337, de 25 de outubro de 2005, passa a ser o seguinte:

...

II - fabricação do circuito impresso, inclusive do controle remoto;

III - fabricação da fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão;

...

Art. 3º As etapas estabelecidas nos incisos II e III ficam pensadas até 30 de junho de 2006, para a produção de, até, 12.000 (doze mil) unidades, por fabricante, independentemente do modelo, no período compreendido entre a data de publicação desta Portaria e a data estabelecida neste artigo.

Art. 4º Após a data referida no artigo anterior, as etapas estabelecidas nos incisos II e III do art. 1º ficam dispensadas até o limite de produção de 1000 unidades, por fabricante, independentemente do modelo, no ano calendário.

Art. 5º O prazo referido no art. 3º poderá ser revisto pelos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Ciência e Tecnologia até 31 de maio de 2006, objetivando compatibilizar o fornecimento de

componentes e circuitos impressos à demanda de fabricantes de televisores com tela de cristal líquido.

Mais uma vez a intervenção do PPB, em favor da produção, dos fabricantes e dos clientes, criando uma dispensa temporária. Por um lado, a demanda estimada pelos clientes foi atendida, e no outro lado, os empregos não foram comprometidos, nem tampouco as vendas foram perdidas por conta de um gargalo não estava no PIM. Apenas foi oportunizado aos fabricantes nacionais de placas de circuito impresso um investimento escalonado.

Ainda no ano de 2006, o PPB foi alterado mais uma vez Portaria Interministerial nº 82, de 3 de maio deste mesmo ano, trazendo consigo o mesmo PPB, a não ser pelo aumento no crédito de placas de circuito impresso e fontes de alimentação importadas montadas, em seu artigo 3º:

Art. 1º O Processo Produtivo Básico para o produto TELEVISOR COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO, industrializado na Zona Franca de Manaus, estabelecido pela Portaria Interministerial MDIC/MCT n o 31, de 21 de fevereiro de 2006, passa a ser o seguinte:

...

II - fabricação do circuito impresso, inclusive do controle remoto;

III - fabricação da fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão;

...

Art. 3º As etapas estabelecidas nos incisos II e III ficam pensadas até 31 de outubro de 2006, para a produção de, até, 50.000 (cinquenta mil) unidades, por fabricante, independentemente do modelo, no período compreendido entre a data de publicação desta Portaria e a data estabelecida neste artigo.

A produção do ano 2005 fora em torno de vinte vezes menor do que o ano de 2006, chegando à casa dos 188.000 unidades. O crescimento das vendas e produção repentinas não permitiram investimentos imediatos por parte dos fabricantes, então a cota de importação dos circuitos impressos das fontes de tensão e placas de circuito impresso foi ampliada mais uma vez, de 12.000 unidades, para 50.000 unidades.

O ano de 2007 trouxe consigo a produção de 803.582 Televisores em Cores com Tela de LCD, exigindo ações inovadoras no PPB, uma vez que a Portaria Interministerial nº 82, não permitia um crescimento de produção e vendas nesta magnitude.

A solução encontrada foi uma nova metodologia para cálculo dos créditos de placas de circuito impresso e fontes de alimentação montadas conforme Portaria Interministerial nº 22, de 7 de fevereiro de 2007. Esta metodologia consistiu, ao invés de um determinado crédito fixo, estabeleceu estes créditos como um percentual da produção no próprio ano calendário, com metas crescentes de produção nacional para os anos de 2007, 2008 e 2009 e seguintes. Ainda permitiu importação acima deste percentual, desde que esta quantidade além do crédito estabelecido para cada período, fosse compensada em produção nacional no ano subsequente, com um limite anual de dez por cento ao ano.

Ainda neste mesmo ano, foi publicada a Portaria Interministerial nº 207, de 19 de novembro de 2007, trazendo duas novidades, sendo a primeira no § 2º, do artigo 4º. Trata-se da definição mais clara do não cumprimento da cota de importação do ano de 2006, descrito da seguinte forma:

Art. 4º A etapa estabelecida no inciso III do art. 1º será considerada cumprida quando a fabricação da fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão atingir pelo menos os percentuais apresentados no cronograma abaixo:

...

§ 2º As empresas que superarem o percentual mínimo exigido de 30% (trinta por cento) estabelecido no inciso I deste artigo para o ano de 2006, poderão compensar a quantidade de unidades produzidas com fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão de fabricação nacional acima do mínimo exigido, subtraindo igual quantidade de unidades do mínimo exigível até 31 de dezembro de 2007.

A segunda alteração, conforme Artigo 8º foi a primeira iniciativa governamental no sentido de migrar a tecnologia dos Televisores com Tela de LCD, do sistema analógico, para o Sistema Brasileiro de Televisão Digital (SBTVD). Este

Artigo propõe a possibilidade de importar uma certa quantidade de placas de circuito impresso montadas, para os anos de 2007 e 2008:

Art. 8º Para o produto TELEVISOR COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO com capacidade intrínseca de receber sinais digitais de acordo com as especificações técnicas definidas pelo Sistema Brasileiro de Televisão Digital - SBTVD, será concedida a dispensa das etapas necessárias à fabricação do circuito impresso e da montagem e soldagem de componentes nas placas de circuito impresso, assim como da integração de componentes eletroeletrônicos a condutores elétricos através de operações de montagem e soldagem,, até o limite de 5.000 (cinco mil) unidades, por ano calendário, para os anos de 2007 e 2008.

É importante ressaltar que o PPB para os Televisores em Cores com Tela de Cinescópio, em seu PPB vigente à época não incluía em suas regras de crédito, os percentuais baseados no ano corrente. Esta regra foi copiada posteriormente. O PPB para os Televisores em Cores com Tela de Cinescópio, por se tratar de um produto em declínio de produção no Brasil, não chegou a ter o SBTVD como regra.

Cavalcante (2011) destaca os anos de 2008 e 2009 como um período de crise financeira nos Estados Unidos. Este cenário de crise afetou a produção do PIM. O Televisor com Tela de LCD vinha nos anos anteriores, se estabelecendo no mercado, porém neste período teve um crescimento acanhado. Era necessário propor melhoria no PPB para enfrentar esta crise. A Portaria Interministerial nº 163, de 27 de agosto de 2009 trouxe consigo uma grande inovação em seu artigo 4º, na medida em que a força da lei ao invés de obrigar, proporcionou duas possibilidades de escolha, sendo a primeira delas a opção de não verticalizar as respectivas etapas. A segunda opção, em caso da verticalização, consiste na obtenção de uma contrapartida, conforme a seguir:

Art. 4º A etapa estabelecida no inciso III do art. 1º (montagem de placas) poderá ser dispensada em um percentual correspondente ao somatório dos percentuais de dispensa estabelecidos abaixo, desde que a empresa opte por realizar as etapas adicionais, a seu critério.

| ETAPAS ADICIONAIS   | PERCENTUAIS DE DISPENSA |
|---|-------------------------|
| I - injeção de setenta por cento (70 %) dos gabinetes frontais e das tampas traseiras.  | 1,0%                    |
| II - fabricação de sessenta por cento (60 %) dos cabos de força utilizados nos televisores.   | 0,5%                    |
| III - fabricação de cinquenta por cento (50 %) dos suportes de sustentação dos painéis a partir da estampagem, corte e dobra.   | 1,0%                    |
| IV - fabricação de cinquenta por cento (50 %) dos subconjuntos pedestal a partir do corte, soldagem e pintura do suporte metálico e injeção das partes plásticas, quando aplicável. | 0,5%                    |
| V - montagem de cinquenta por cento (50 %) das telas de cristal líquido.  | 1,0%                    |
| VI - fabricação de cinquenta por cento (50 %) dos demoduladores de rádio frequência - RF ( <b>tuner</b> )   | 1,0%                    |

§ 1º Os percentuais de dispensa de que trata o caput são computados em relação ao total de placas montadas destinadas à fabricação dos televisores, por ano calendário, enquanto os demais percentuais são em relação ao total da produção de televisores, no ano calendário.

§ 2º O percentual máximo de dispensa de montagem de placas, obtido pela combinação das opções do fabricante, será de, até, 3% (três por cento).

Isto permitiu às empresas importar placas de circuito impresso montadas para modelos de baixa produção, minimizando *setup* de máquinas de montagem de componentes eletrônicos, máquinas de solda e ainda procedimentos de teste.

Outro aspecto relacionado a esta mesma Portaria Interministerial, em seu Artigo 8º, diz respeito ao Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre (SBTVD-T), definindo regras mais claras em relação aos interesses do Governo Federal do Brasil sobre o tema, conforme a seguir:

Art. 8º Os TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO deverão incorporar a capacidade de recepção de sinais digitais de acordo com as normas técnicas aprovadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT para o Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre - SBTVD-T, obedecendo ao seguinte cronograma:

I - a partir de 1º de janeiro de 2010: os televisores de dimensões iguais ou superiores a 32 polegadas;

II - a partir de 1º de janeiro de 2011: os televisores de dimensões iguais ou superiores a 26 polegadas;

III - a partir de 1º de janeiro de 2012: os televisores de quaisquer dimensões.

O ano de 2011 foi marcado pela edição de duas Portarias Interministeriais. A primeira delas, a Portaria Interministerial nº 12, de 1º de fevereiro de 2011, revogando a Portaria Interministerial nº 163, de 27 de agosto de 2009, e a Portaria Interministerial nº 233, de 16 de setembro do mesmo ano. Em ambas, praticamente não se pôde observar inovações relevantes, apenas propôs novos prazos para cumprimento das etapas, em atendimento a um novo cenário econômico e realidade dos atores envolvidos.

Em 2012, foi editada a Portaria Interministerial nº 140, de 23 de fevereiro, incluindo o Artigo 9º à Portaria Interministerial nº 233, de 16 de setembro, obrigando aos fabricantes de incorporar a capacidade de executar aplicações interativas radiodifundidas, de acordo com as Normas ABNT NBR 15606-1, 15606-2, 15606-3, 15606-4, e 15606-6, e definindo um cronograma para tal aplicação.

Finalmente, o PPB seguinte foi a Portaria Interministerial nº 135, de 12 de junho de 2012, a qual seguiu a mesma métrica das duas Portarias Interministeriais anteriores. Sua principal alteração consistiu na evolução da metodologia do crédito de placas de circuito impresso sem componentes, conforme Artigo 2º a seguir:

Art. 2º A etapa estabelecida no inciso I do caput do art. 1º será considerada cumprida quando atendidos os cronogramas e percentuais estabelecidos para as placas indicadas neste artigo, tomando-se por base o total de placas utilizadas na produção de TELEVISORES COM TELA DE LCD, observando-se o § 1º:

...

III - Entre 1º de janeiro de 2011 até a data de publicação desta Portaria:

a) circuitos impresso monocamadas (simples e dupla face): 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos monocamadas (simples e dupla face) utilizados em todos os modelos de televisores, no período especificado no inciso III deste artigo.

b) circuitos impressos multicamadas, independentemente de suas funções: 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos multicamadas utilizados em todos os modelos de televisores, no período especificado no inciso III deste artigo.

IV - Entre a data de publicação desta Portaria até 31 de dezembro de 2012:

- a) circuitos impressos com funções específicas de processamento central (placa-mãe): 20% (vinte por cento), tomando-se por base o total de placas-mãe utilizadas em todos os modelos de televisores, no período total especificado no inciso IV deste artigo.
- b) demais circuitos impressos que não tenham funções de processamento central: 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de placas utilizadas em todos os modelos de televisores, (exceto placas-mãe), no período total especificado no inciso IV deste artigo.

De todo este artigo, os Itens III e IV merecem destaque especial, na medida em que a Portaria Interministerial anterior já havia definido regras para os anos de 2012 e 2013. A metodologia realmente evoluiu, porém Isto dificulta as empresas de se programarem em suas estratégias de investimento e utilização do crédito de placas de circuito impresso. Estas Portarias Interministeriais muitas das vezes em que são promulgadas, são motivadas pelo próprio PPB antigo que acaba sendo a razão de solicitações para novas consultas públicas.

## **4. ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDADE: TEORIA DAS CINCO FORÇAS DE PORTER**

Desde o final do século XX, o mundo vem vivenciando um processo de profundas mudanças econômicas, alterando os padrões de geração de riquezas, as relações de consumo e formas de se fazer negócios. Diante de um cenário cada vez mais complexo, torna-se difícil de manter-se no mercado sem buscar a excelência nos produtos e nos serviços, ou esperar que o concorrente ande mais devagar. Porter (1999b) destaca que este valor que a empresa necessita gerar para se manter no mercado, diz respeito ao que a empresa consegue criar para seus compradores, que ultrapassa o custo de fabricação.

A conquista de um melhor desempenho no longo prazo é um objetivo da maioria das empresas. Diversos estudos e teorias foram desenvolvidos visando a definir as variáveis relevantes e explicar cientificamente o fenômeno. A maioria desses estudos define como variáveis principais para sua compreensão, a estrutura da indústria, o ambiente competitivo, os processos organizacionais e as estratégias competitivas.

### **4.1 ESTRATÉGIA E COMPETITIVIDADE**

No contexto de economias globalizadas, as empresas passaram a competir em nível mundial, mesmo dentro de seu território local, sendo obrigadas a se transformar em empresas de operação mundial. De acordo com Dornier *et al.*, (2000), “a globalização forçou rápidas mudanças em empresas historicamente imunes à competição estrangeira”, estimulando a reorganização do território nacional e definindo o que é mais importante na determinação da capacidade de manter uma vantagem competitiva em termos globais. O surgimento da internet forçou os gestores a aprenderem a seguir um novo conjunto de regras. Porter (1996)

afirma que as empresas precisam ser flexíveis para reagirem rapidamente à concorrência e às mudanças no mercado. Elas têm que adotar medições e se compararem continuamente aos concorrentes para alcançar as melhores práticas. Além disso, devem estimular algumas novas competências essenciais para permanecer à frente das rivais.

Pode-se dizer também que manter-se a frente de seus competidores, significa permanecer no mercado por algum tempo e um requisito necessário para tal, chama-se estratégia. Silva (2008) aponta estratégia como uma palavra derivada do grego *strategus*, que para os gregos antigos significava o general superior, ou generalíssimo e *strategia* significava a arte deste general.

Bobrow (1998) afirma em seu estudo que estratégias são meios para se alcançar os objetivos que se decide atingir, sendo as estratégias necessárias em todos os aspectos e em todos os níveis de ações. O mesmo autor afirma também que as estratégias precisam ser desenvolvidas para atingir todas as metas e objetivos almejados, devendo passar da prática inconsciente para a prática consciente, ainda devendo-se para tanto observar todos os aspectos do processo de forma consciente; planejar com máximo de informação sobre o ambiente onde se irá operar e ter perfeito entendimento dos recursos disponíveis para traçar as metas e objetivos para atingir os resultados esperados.

Porter (1996) define estratégia como sendo a criação de uma posição ímpar e valiosa, envolvendo um conjunto diverso de atividades. Se houvesse apenas uma posição ideal, não haveria necessidade alguma de estratégia. As empresas teriam apenas que ganhar uma simples corrida imperativa no sentido de descobrir e apropriar-se da mesma. A essência do posicionamento estratégico é escolher atividades que sejam diferentes daquelas dos concorrentes. Se o mesmo conjunto de atividades fosse melhor para produzir todas as variedades, e acessar todos os clientes, as empresas poderiam facilmente se alternar e a eficácia operacional determinaria o desempenho. Porter (1980) acrescenta que a estratégia possui também o significado de alinhar uma empresa com seu ambiente num processo de adaptação. Porter (1986) comenta ainda que a essência da formulação de uma

estratégia competitiva é relacionar uma organização ao meio ambiente em que está inserida. Porter (2000) afirma que no passado as empresas simplesmente se posicionavam e defendiam suas posições, sendo que hoje, pelo fato de ser cada vez mais necessário um tempo menor para uma tecnologia ou produto substituir outro, os empresários da atualidade tendem a acreditar que não existe mais uma vantagem competitiva permanente.

Porter (1980) definiu uma estrutura que inclui três estratégias competitivas genéricas; a diferenciação, liderança de custo e foco. A estratégia da liderança de custo se dá através do esforço das empresas que desejam aumentar seu *market share*, buscando para isto um custo de produtos menor em relação a seus concorrentes. A diferenciação é a busca de uma vantagem competitiva através de produtos ou serviços exclusivos ou percebidos pelo consumidor como tal. Finalmente, a estratégia de foco está baseada em direcionar os esforços da empresa para atender necessidades de um determinado nicho de mercado, definido geograficamente ou tipo de consumidor específico.

Mintzberg e McHugh (1985), assinalam que a estratégia é polimorfa, ou seja, adapta-se na medida em que novos elementos passam a ser inseridos no processo de tomada de decisão. Dessa forma, os planos, objetivos e recursos levados em consideração num dado momento não são mais importantes do que os já realizados pela empresa ou os que estão em fase de implementação.

Em suma, os autores Bobrow (1998), Porter (2000) e Silva (2008) concordam entre si, que a estratégia está ligada ao que deve ser feito, porém o que não fazer pode ser mais importante ainda na estratégia de uma empresa, pois o que fazer pode ser replicado em outra corporação, mas o que não fazer, possivelmente não.

As literaturas que tratam sobre o tema estratégia não possuem um conceito único, devido às intensas e ricas interpretações que a palavra oferece em relação aos vários pensamentos e maneiras de conseguir alcançar o objetivo determinado.

Analogamente, a competitividade é um tema muito comum no campo da estratégia. O autor Kupfer (1991), ressalva que apesar da discussão frequente

acerca do tema na literatura especializada, admite que a definição de competitividade carece de maior clareza e exatidão. Neste contexto, este mesmo autor observa que as abordagens pecam por resumirem-se apenas aos aspectos das empresas e de seus respectivos produtos.

Normalmente estratégia e competitividade são analisadas separadamente, com uma ligada ao que fazer para competir e a outra apenas medindo o quanto se está ganhando ou perdendo do mercado. A realidade é que o mercado não é como um livro de receitas, aonde o estrategista escolhe uma para cada ocasião, mas sim uma dinâmica, onde cada resultado obtido necessita ser retroalimentado aos dados já existentes para uma revisão da estratégia, formando um círculo contínuo em busca da melhor forma de atingir o resultado esperado.

Fonseca e Machado-da-Silva (2010) afirmam que a competitividade é vista como um tipo de relação permeada pela disputa entre organizações, ou populações de organizações, por recursos escassos, mas essenciais a sua sobrevivência, e acrescentam que o sucesso ou fracasso de uma empresa está na capacidade de lidar com a similaridade de recursos limitados em relação aos seus concorrentes.

Por assim dizer, a competitividade pode ser definida como um tipo de relação permeada pela disputa entre organizações, ou populações de organizações, com recursos escassos, mas essenciais a sua sobrevivência. Pode ser definida também como o realizar da estratégia no contexto empresarial. Nesse caso, o sucesso ou fracasso de uma organização depende não somente de uma estratégia, mas também de sua execução ante os concorrentes.

Porter (1989a) não acredita que fatores como juros e força de trabalho possam garantir o sucesso da indústria, e afirma que a competitividade de um país depende da capacidade de sua indústria de inovar e melhorar. Neste ambiente competitivo, nenhum país é capaz de competir em todos, ou na maioria dos setores. Para este mesmo autor, isto depende principalmente das características internas do ambiente doméstico.

As empresas sofrem grande influência do ambiente em que atuam na definição de seus posicionamentos estratégicos. As estratégias adotadas podem ser interpretadas como um conjunto de medidas utilizadas por cada uma delas com o objetivo de alcançar um desempenho superior, dado o ambiente competitivo em que se situam.

A presente pesquisa, ao invés de analisar uma indústria, um grupo de indústrias, ou o conglomerado do PIM, tem como objetivo geral analisar o Processo Produtivo Básico do PIM. Buscou-se também entender o PPB, como uma estratégia. Um modelo amplamente conhecido para análise do ambiente competitivo é o Modelo das Cinco Forças de Porter (1980), o qual foi utilizado na busca de encontrar uma relação entre o PPB e a teoria da estratégia.

## **4.2 A TEORIA DAS CINCO FORÇAS DE PORTER**

Para Porter (1986), o essencial da formulação de uma estratégia competitiva qualquer, é relacionar uma empresa ao meio ambiente em que está inserida, sendo o principal aspecto desse meio, o contexto em que a empresa se encontra e compete. As forças externas à indústria tem um significado importante para esta empresa, principalmente no sentido relativo, uma vez que, estas forças afetam todas as empresas, e o aspecto mais importante encontra-se nas diferentes habilidades de cada empresas em lidar internamente com tais forças externas.

Em seus estudos, Porter (1980 e 1989) procurou responder às seguintes questões consideradas por este mesmo autor como fundamentais:

- Por que um setor industrial é mais lucrativo que outro?
- Dado um setor industrial, por que alguns grupos de empresas são mais lucrativos que os outros?
- Dado um setor industrial e um grupo de empresas, por que uma empresa é mais lucrativa que outra?

Buscando responder tais perguntas, Porter (1980) criou um modelo baseado na existência de forças que moldam a estrutura da indústria, definindo assim seu potencial de retorno. Enfocando uma única indústria, podem existir empresas que exibam uma relação distinta de forças econômicas, diferenciando o padrão de retorno observado. Assim, uma empresa situada dentro de uma indústria que em média exiba alta lucratividade pode não ter lucros expressivos devido a um posicionamento competitivo desfavorável. Do mesmo modo, numa indústria que possui em média baixa lucratividade, podem existir empresas que alcancem satisfatórios níveis de desempenho.

Porter (1980) identificou cinco forças, cuja combinação influencia a natureza da competição e a escolha da estratégia mais adequada para se obter um melhor resultado. Embora não seja o único fator, o mesmo autor acrescenta que o aspecto central da formulação da estratégia é a análise da concorrência, uma vez que a estratégia competitiva envolve o posicionamento de um negócio de modo a maximizar o valor das características que o distinguem dos seus concorrentes.

A estratégia normalmente é vista como uma tomada de decisão sobre o que fazer. Porter (1996) sustenta que estratégia também é o que não fazer e reforça que qualquer ideia boa poderia e seria rapidamente imitada. Ou seja, a estratégia de fazer pode ser imitada; a de não fazer, dificilmente será. Para este mesmo autor, o estado de competição depende de cinco forças básicas, conforme a Figura 5, da seguinte forma: (1) Poder de barganha dos fornecedores e (2) Poder de barganha dos compradores (3) Ameaça de novos entrantes, (4) Rivalidade entre as empresas do setor e (5) Ameaça de substitutos. O objetivo estratégico da empresa é encontrar uma posição no setor onde ela possa melhor se defender contra essas forças ou influenciá-las a seu favor.

Segundo Porter (1986), a pressão conjunta das cinco forças de sua teoria determina o resultado da empresa, ou um segmento determinado de produtos. É importante destacar também que cada uma destas cinco forças influencia em diferentes graus de intensidade, seja cada força individualmente ou combinadas entre si, o resultado da empresa como um todo.



Figura 5: Forças que governam a competição em um setor industrial  
Fonte: Adaptado de Porter (1980)

O poder de barganha dos fornecedores determina os custos de matéria-prima e de outros insumos. A rivalidade entre as empresas do setor influencia os preços, como também os custos de competir em áreas como desenvolvimento de produto, propaganda e esforço de venda. A ameaça de novos entrantes fixa limite à estratégia de preços, bem como no volume de investimento, com o objetivo de deter novos entrantes e, finalmente, a ameaça de substitutos influi nos preços que a indústria pode cobrar, estabelecendo um teto para os mesmos.

Desta forma, a análise das cinco forças competitivas corresponde à busca da melhor posição para a empresa, a partir da qual são identificados os pontos fortes e fracos de cada uma das respectivas forças para cada situação de mercado, e ainda a influência destas forças na definição das estratégias competitivas. As cinco forças competitivas refletem "o fato de que a concorrência em uma indústria não está limitada aos participantes estabelecidos. Clientes, fornecedores, substitutos, e os entrantes potenciais são todos concorrentes para as empresas na indústria, podendo ter maior ou menor importância, dependendo de circunstâncias particulares." Porter (1986, p. 24).

As cinco forças competitivas, em conjunto, determinam a intensidade da concorrência na indústria bem como dão subsídios para o posicionamento de uma empresa na indústria, destacando também as áreas em que as tendências da mesma refletem ameaças e oportunidades. Determinadas características técnicas e econômicas de uma indústria são críticas para a intensidade de cada força competitiva.

A seguir são descritas as características mais relevantes na determinação da intensidade de cada uma das forças competitivas, conforme Porter (1980).

#### **4.2.1 Poder de Barganha dos Fornecedores**

Os fornecedores podem ameaçar as empresas de uma indústria ao elevarem os seus preços, diminuir a qualidade dos produtos e serviços fornecidos e ainda restringir a quantidades de insumos disponibilizados. Com isto, estes fornecedores podem comprometer a rentabilidade de uma indústria caso ela não consiga repassar os aumentos dos custos a seus clientes.

Porter (1980) destaca um conjunto de circunstâncias que caracterizam um grupo de fornecedores poderosos, conforme a seguir:

- Grau de Concentração dos Fornecedores: quando estes fornecedores são em uma quantidade reduzida e portanto mais concentrados do que a indústria para a qual vendem, estes fornecedores dispõem de maior potencial de exercer uma influência sobre os preços, qualidade e condições.
- Inexistência de Substitutos para seus Produtos: a ausência de produtos substitutos aumenta o poder de negociação dos fornecedores concentrados.
- Importância da Indústria para o Fornecedor: os fornecedores terão mais influência sobre as indústrias quando a venda para uma determinada indústria não for significativa em relação ao volume total de suas vendas.
- Importância dos Insumos para a Indústria Compradora: quando o insumo é importante para o sucesso do processo de formação do produto do comprador, ou para a qualidade do produto fabricado, também aumenta o poder de negociação do fornecedor.

- Diferenciação dos Insumos ou Custo de Mudança para o Comprador: os fornecedores podem neutralizar a possibilidade de o comprador jogar um fornecedor contra o outro através da diferenciação de seu produto como também através da elevação dos custos de mudança com equipamentos, assistência técnica, por exemplo. Caso os custos de mudança incidam sobre os fornecedores o efeito é inverso.

#### **4.2.2 Poder de Barganha dos Compradores**

Conforme apontado por Porter (1980), os compradores competem com a indústria forçando os preços para baixo, barganhando por melhor qualidade ou mais serviços e jogando os concorrentes uns contra os outros, podendo até comprometer a rentabilidade de um determinado setor industrial.

A maior ou menor pressão dos compradores no que se refere à redução dos preços depende de certas características do grupo de compradores em relação à sua situação no mercado, bem como da importância relativa de suas compras em comparação com seus negócios totais.

Portanto, para Porter (1980), um grupo de compradores tem grande poder de barganha nas seguintes circunstâncias:

- Volume de Compra ou Grau de Concentração dos Compradores em Comparação com a Indústria Ofertante: se uma parcela grande das vendas é adquirida por um determinado comprador, faz com que cresça a sua importância nos resultados.
- Participação do Produto nos Custos Totais: quanto mais significativos forem os custos pelos quais os compradores adquirem os produtos, maior será a pressão para comprarem os produtos ao preço mais favorável possível.
- Padronização ou não Diferenciação dos Produtos: neste caso, os compradores diante de muitas opções de vendedores jogam as empresas

uma contra a outra, na certeza de poder contar sempre com fornecedores alternativos e com isto, forçando o preço para baixo.

- Poucos Custos de Mudança: os compradores aumentam o seu poder de negociação quando o vendedor se defronta com custos de mudança. Por outro lado, altos custos de mudança prendem o comprador a determinados fornecedores.
- Lucratividade dos Compradores: quando os lucros dos compradores são reduzidos, estes precisam buscar alternativas para obter redução nos custos das compras. Porém, compradores com elevada margem de lucro são, em geral, menos sensíveis ao preço.
- Ameaça de Integração para Trás: os compradores criam uma posição em que podem negociar concessões na medida em que são parcialmente integrados ou representam uma ameaça real de integração para trás. Determinados compradores adotam uma integração para trás parcial, isto é, produzem parte do que necessitam de um determinado componente ou produto e compram o restante de fornecedores externos. Com isso detêm um forte poder de barganha, uma vez que as suas ameaças são concretas. Além disso, a produção parcial própria lhes proporciona um conhecimento detalhado dos custos.

Por outro lado, o poder de negociação do comprador também pode ser parcialmente neutralizado quando as empresas na indústria ameaçam com uma integração para frente, ou seja, fabricar ou executar o serviço dos compradores.

- Importância da Qualidade dos Produtos: os compradores são menos sensíveis aos preços quando a qualidade do seu produto é afetada.
- Disponibilidade de Informações: quando o comprador tem todas as informações relativas à demanda, aos preços reais de mercado e aos custos dos fornecedores, este comprador tem o seu poder de negociação aumentado em relação a uma situação de informação deficiente. Mais informados, os compradores têm condição de assegurar a negociação dos melhores preços e

contestar as queixas dos fornecedores de que sua rentabilidade está ameaçada.

Estas fontes de informação, que dão poder de negociação ao comprador da indústria pode ter origem nos consumidores, compradores industriais e comerciais. Assim, os consumidores tendem a ser mais sensíveis aos preços quando compram produtos não diferenciados, mas que representam uma despesa relativamente alta em relação às suas vendas, e menos sensíveis aos preços quando compram produtos em que a qualidade quando, por exemplo, é importante para eles.

#### **4.2.3 Ameaças de Novos Entrantes**

A ameaça de novos entrantes caracteriza-se pela possibilidade de entrada de novas empresas ou produtos que trazem recursos geralmente substanciais, como nova capacidade de produção e um grande desejo de ganhar parcela do mercado. A entrada de novos concorrentes pode apresentar-se como consequência uma redução da rentabilidade das empresas já existentes, visto que a entrada de novos concorrentes implica em uma queda nos preços e no aumento da demanda por insumos, o que levará a um achatamento nos custos do produto final.

Para Porter (1986), mesmo a aquisição de uma empresa já existente em um determinado setor industrial por companhias provenientes de outros mercados, deve ser encarada como uma entrada já que muito provavelmente, com esta aquisição seja injetada nesta indústria novos recursos e nova capacidade gerencial, visando um aumento do *Market Share*.

A intensidade da força representada pela ameaça de novos entrantes depende de barreiras de entrada estabelecidas pelas empresas já presentes na indústria. Segundo Porter (1986), são seis as fontes principais de barreiras de entrada:

- Economias de Escala: diz respeito ao declínio nos custos, devido ao aumento dos níveis de produção, o que obriga as empresas entrantes a ingressarem em larga escala ou sujeitarem-se a uma desvantagem de custo.

A integração vertical é também um tipo de barreira de entrada que gera economias de escala nos estágios de produção ou de distribuição, uma vez que nesta situação a empresa entrante deverá ingressar de forma integrada ou também enfrentar uma desvantagem de custo.

- **Diferenciação do Produto:** a diferenciação tem origem na marca da empresa, seja através do serviço ao consumidor, nas diferenças dos produtos, pelo esforço de publicidade ou por ter entrado primeiro na indústria, entre outros, que desenvolvem um sentimento de lealdade em seus compradores. Esta característica pode ser vista em alguns produtos reconhecidos disponíveis no mercado por uma determinada marca, independente de quem seja o fabricante.
- A diferenciação cria uma barreira de entrada, dado que os novos entrantes são forçados a investirem pesado para romper os vínculos estabelecidos entre os clientes e as empresas já existentes.
- **Necessidade de Capital:** a necessidade de investir recursos financeiros em grande quantidade para poder competir cria também uma barreira de entrada.
- **Custo de Mudança:** são os custos com os quais o comprador se defronta quando muda de um fornecedor para o outro. Quando são altos, constituem uma barreira de entrada.
- **Acesso aos Canais de Distribuição:** uma nova empresa precisa ao entrar numa indústria, assegurar a distribuição para o seu produto. Se o acesso aos canais de distribuição (atacado e varejo) forem limitados e quanto maior for o controle dos concorrentes sobre esses canais, mais difícil será a entrada na indústria.
- **Desvantagem de Custo Independente de Escala:** Porter (1986) enuncia ainda alguns fatores que apresentam vantagens plenas de custos para as empresas estabelecidas em uma indústria, impossíveis de serem igualadas pelos entrantes potenciais, independente de economia de escala. Tais fatores são os seguintes: tecnologia patenteada do produto, acesso favorável às matérias-primas, localizações favoráveis, subsídios oficiais (subsídios preferenciais do governo) e, curva de aprendizagem ou experiência. Porter (1986) destaca ainda que os efeitos da experiência refletem na redução dos

custos, seja no marketing, na produção, na distribuição, e, principalmente, nas ações que envolvem alto grau de participação de mão-de-obra em operações e tarefas complicadas.

- Retaliação Esperada: quando os entrantes em potencial têm expectativas de vigorosas retaliações por parte das empresas já estabelecidas, a entrada pode ser dissuadida.
- Preço de Entrada Dissuasivo: Indústrias onde a rentabilidade é muito baixa não estimulam a entrada de novos competidores.

Finalmente, o governo pode também, através de uma política governamental, agir de maneira a limitar ou impedir a entrada de novas empresas na indústria com controles, a exemplo, podem-se destacar os limites ao acesso de matérias-primas e licenças de funcionamento.

#### **4.2.4 Rivalidade Entre as Empresas do Setor**

A rivalidade entre os concorrentes de uma indústria é definida por Porter (1986) como a disputa por posição entre as empresas atuantes em um mesmo mercado. Esta concorrência é caracterizada pelo uso de táticas tais como a concorrência de preços, a batalha de publicidade, a introdução e aumento dos serviços ou das garantias dos compradores.

Porter (1986) destaca ainda que as empresas de uma indústria são mutuamente dependentes e, portanto, os movimentos competitivos de uma empresa têm efeitos imediatos nos seus concorrentes, estimulando a competitividade. O mesmo autor acrescenta que a concorrência de preços é altamente instável e muito provavelmente deixe toda a indústria em pior situação do ponto de vista da rentabilidade. A redução de preços é facilmente imitada pelos concorrentes rivais; uma vez igualados, eles reduzem as receitas de todas as empresas, a menos que, a elasticidade-preço da indústria seja bastante alta.

A intensidade da rivalidade pode ser analisada levando-se em consideração a interação de vários fatores, conforme a seguir:

- Concorrentes Numerosos e Bem Equilibrados: quando é grande o número de empresas em uma indústria, ou quando são poucas porém equilibradas em relação a tamanho e recursos, a rivalidade aumenta.
- Crescimento Lento da Indústria: normalmente, para as empresas que procuram expansão da participação do mercado, o crescimento lento da indústria provoca uma situação muito mais instável do que quando a condição é de um crescimento rápido.
- Custos Fixos ou de Armazenamento Altos: as empresas com custos fixos elevados, quando existe excesso de capacidade, provocam uma forte pressão que resulta numa rápida escalada de redução de preços.
- Ausência de Diferenciação ou Custos de Mudança: a ausência de diferenciação faz com que a escolha dos compradores se baseie em grande parte no preço e no serviço, o que vem a resultar numa intensidade da competitividade entre as empresas da indústria.
- Concorrentes Divergentes: são situações entre as empresas concorrentes de uma indústria em que os objetivos e estratégias são muito diferentes no que diz respeito à competição, ocorrendo um relacionamento de choque contínuo ao longo do processo.
- Grandes Interesses Estratégicos: são situações em que os objetivos de determinadas empresas consistem no estabelecimento de uma posição sólida no mercado em sacrifício da lucratividade, aumentando assim a instabilidade e a concorrência na indústria.
- Barreiras de Saída Elevadas: algumas empresas operando em prejuízo não abandonam a indústria na esperança de conseguir o retorno do seu investimento.

#### **4.2.5 Ameaça de Produtos Substitutos**

A identificação de produtos substitutos é conquistada através de pesquisa na busca de outros produtos que possam desempenhar a mesma função na indústria. Estes produtos substitutos podem limitar ou mesmo reduzir as taxas de retorno de uma indústria ao forçarem o estabelecimento de um teto nos preços que as empresas podem fixar como lucro.

De certa forma, todas as empresas em uma indústria estão competindo com as indústrias de produtos substitutos, de modo que "quanto mais atrativa a alternativa de preço-desempenho oferecido pelos produtos substitutos, mais firme será a pressão sobre os lucros da indústria" Porter (1986, p. 39). Assim, a força competitiva dos produtos substitutos representa uma ameaça constante para as empresas estabelecidas de uma indústria.

Segundo Porter (1986, p. 40), "os produtos substitutos que exigem maior atenção são aqueles que estão sujeitos a tendências de melhoramento do seu *trade off* de preço-desempenho com produto da indústria, ou são produzidos por indústrias com lucros altos".

A partir das cinco forças competitivas apresentadas, qualquer empresa tem condições de elaborar uma estratégia competitiva, assumindo ações ofensivas ou defensivas para criar uma posição defensável em uma indústria e, assim, obter um retorno sobre o investimento maior para si.

## 5. A TEORIA DAS CINCO FORÇAS DE PORTER E O PPB

Porter (1999a) afirma que as diferenças nos valores nacionais, a cultura, as estruturas econômicas, as instituições e a história são fatores que contribuem para o êxito competitivo, e afirma também que as palavras do dia são as fusões, as alianças, a colaboração e as parceiras. Neste contexto acrescenta ainda que os gestores das empresas pressionam os respectivos governos por mais apoio para setores específicos. Os governos precisam então propor programas para fomentar a produção de determinado setor ou região, preferencialmente evitando práticas de *dumping* ou reserva de mercado, em nome da lealdade competitiva.

Os anos 1960 e 1970 no Brasil foram marcados pela reserva de mercado, ou seja, o governo estabeleceu barreiras de entrada a produtos estrangeiros em quase todos os níveis. Porter (1986) afirma que esta natureza de atitude por parte de um governo pode se configurar como uma barreira a novos entrantes. O mesmo autor afirma que um governo também pode alterar a posição competitiva de uma empresa na medida em que edita regulamentações ou subsídios.

A realidade brasileira mostra uma série de iniciativas governamentais no sentido de interferir na competitividade de uma empresa, setor ou região, onde se destacam o setor automobilístico, o setor de informática e a ZFM.

A ZFM foi concebida inicialmente com três pilares, sendo eles uma área de livre comércio, que foi conhecida à época simplesmente como Zona Franca, um polo agropecuário e um polo industrial no formato de distrito industrial. Este conceito de distrito industrial, definido por Arkan e Schilling (2011) como sendo uma área geográfica com segmentos de indústrias instaladas, teve início em 1920, e tem se proliferado na prática com mais intensidade desde o final dos anos 1960, e definido por Porter (1998), como uma aglomeração de empresas que pertencem a um mesmo grupo ou afins, afirmando ainda que este modelo configura-se em uma parte importante do cenário competitivo.

Arıkan e Schilling (2011) afirmam ainda que o modelo de distrito industrial necessita de coordenação. Neste ponto, a SUFRAMA é responsável pela infraestrutura física, agindo certas vezes como um mediador do PPB. Isto coloca o governo como um agente interferente na competitividade das empresas. O modelo do PPB visa oferecer um ambiente favorável às empresas, sem interferir na concorrência das empresas instaladas entre si, mas oferecendo vantagem competitiva em relação a empresas instaladas outras regiões do país, e do exterior. Da mesma forma não oferece barreiras à instalação de novos fabricantes.

Conforme mostrado no Capítulo 4, Porter (1980) identificou 5 forças capazes de balizar tomadas de decisões estratégicas por parte de uma empresa. Para o mesmo autor, o conceito de competitividade não se aplica ao Estado, uma vez que este não é seu objetivo, mas, o Estado pode sim proporcionar às empresas, instaladas em seu território, condições favoráveis a um ambiente competitivo. Neste contexto, a legislação do PPB baliza este território competitivo para as empresas instaladas no PIM, visando à contrapartida do incremento de empregos e renda na região. Neste contexto, a estratégia governamental do PPB pode ser estudada através teoria das cinco forças de Porter, como uma forma de estabelecimento de uma política governamental de êxito.

## **5.1 O PPB E O PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES**

Porter (1979) afirma que para uma empresa, o suprimento de matérias-primas, componentes e também serviços, pode ser uma fonte de poder. PIRES *et. al.* (2009), acrescenta que os fornecedores podem exercer em sentido contrário, poder de barganha sobre algumas empresas, caso haja inexistência de bons substitutos para seus produtos, principalmente se o produto do fornecedor for diferenciado, se existir custos elevados de transferência de fornecedores, se o determinado fornecedor demonstrar potencial na elaboração de melhor insumo

(podendo, inclusive, avançar no terreno da fabricação e distribuição dos produtos a partir do insumo).

Em atendimento a esta regra de mercado, no momento da concepção da ZFM, abrangendo a respectiva indústria, foram definidas metas, conforme proposto no item II, § 7º do Art. 5º do Decreto 288, de 28 de fevereiro de 1967, conforme descrito a seguir:

§ 7º A redução do Imposto sobre Importação, de que trata este artigo, somente será deferida a produtos industrializados previstos em projeto aprovado pelo Conselho de Administração da Suframa que: ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

...

II - objective: ( Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

- a) o incremento de oferta de emprego na região; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )
- b) a concessão de benefícios sociais aos trabalhadores; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )
- c) a incorporação de tecnologias de produtos e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica; ( Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91)
- d) níveis crescentes de produtividade e de competitividade; ( Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )
- e) reinvestimento de lucros na região; e (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )
- f) investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico. (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

Estes objetivos norteiam as ações do Governo Federal e da legislação da ZFM, inclusive do PPB, porém enfrenta diariamente variáveis diversas e precisa promover soluções no sentido de manter competitivo o polo, um segmento, ou um determinado produto específico.

O PIM possui basicamente fornecedores de matérias primas, divididos em três grupos, sendo eles: os fornecedores locais, os fornecedores nacionais e os fornecedores estrangeiros.

### **5.1.1 Fornecedores locais**

Os fornecedores locais são formados por empresas instaladas na área territorial da ZFM, fornecedoras de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos utilizados na industrialização de produtos por empresas de bens finais instaladas na ZFM.

Para estes fornecedores locais, a necessidade quanto ao atendimento da legislação federal, estadual e municipal é atender aos requisitos legais de instalação de uma empresa qualquer, não havendo a obrigatoriedade de aprovação de projeto industrial na SUFRAMA, exceto se a empresa precisar importar matéria prima em seu processo fabril ou vender algum de seus produtos diretamente para outras regiões do país; sendo este caso muito recorrente como em aparelhos de controle remoto para aparelhos de áudio e vídeo e partes e peças de veículos de duas rodas.

Mesmo não havendo a necessidade de aprovação de projeto na SUFRAMA, para fornecer às empresas de bens finais instaladas no PIM, existe a obrigatoriedade de cumprimento do PPB do produto respectivo. Uma empresa produtora de controle remoto para televisores em cores com tela de LCD e tela de Plasma precisa, na fabricação dos respectivos controles remotos, atender a dois PPB's distintos, mesmo que o controle remoto seja idêntico para ambas as tecnologias de televisores. O atual PPB do Televisor em Cores com Tela de LCD, não permite a importação de controle remoto montado e nem de placas de circuito impresso montadas para o controle remoto. Por outro lado, o PPB do Televisor com Tela de Plasma, permite a importação do controle remoto, de acordo com o Artigo 5º da Portaria Interministerial nº 56, de 20 de fevereiro, de 2013, conforme a seguir:

Art. 5º Fica dispensada a montagem do controle remoto até o limite de 500 (quinhentas) unidades do televisor com tela de plasma no ano-calendário, por fabricante, independentemente do modelo.

Para estes fornecedores locais, a vantagem se dá pela redução dos impostos, pela menor burocracia e distância entre estes fornecedores e seus respectivos clientes, as empresas produtoras de bens finais instaladas no PIM.

### **5.1.2 Fornecedores Nacionais**

Este grupo é formado por empresas instaladas no território nacional, porém fora da área territorial da ZFM. Sua instalação não exige as mesmas formalidades das empresas instaladas no PIM. Os produtos destes fornecedores são matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos utilizados na industrialização de produtos por empresas de bens finais instaladas na ZFM. É importante destacar que os produtos produzidos no PIM precisam cumprir o PPB respectivo, portanto, mesmo que a produção se dê fora da área territorial da ZFM, estes fornecedores precisam cumprir todas as formalidades do PPB.

A entrada de qualquer mercadoria nacional para a ZFM, Área de Livre Comércio e Amazônia Ocidental fica sujeita ao controle e fiscalização da SUFRAMA. Para isto, desenvolve ações para atestar o ingresso físico da mercadoria e sua internação na área incentivada. Para estas empresas, há a redução do ICMS nas operações de vendas para a ZFM. Para este caso, as empresas obrigam-se, em cada nota fiscal emitida, cujo destino seja a ZFM, de fazer o Protocolo de Ingresso de Mercadoria Nacional (PIN), cada vez que uma nota fiscal chega ao território abrangido pelos referidos incentivos.

A Portaria SUFRAMA nº 529, de 28 de novembro de 2006 define os procedimentos referentes à internação na ZFM, de mercadoria oriunda de outras partes do território nacional. As operações para mercadorias não incentivadas estão dispensadas de tal formalidade. O processo de internação é composto por duas partes distintas, a saber, o ingresso físico da mercadoria nas áreas incentivadas e a

formalização do internamento estão definidos no Artigo 2º da Portaria SUFRAMA nº 529/06. A Figura 6 mostra o fluxo do procedimento do ingresso físico da mercadoria.

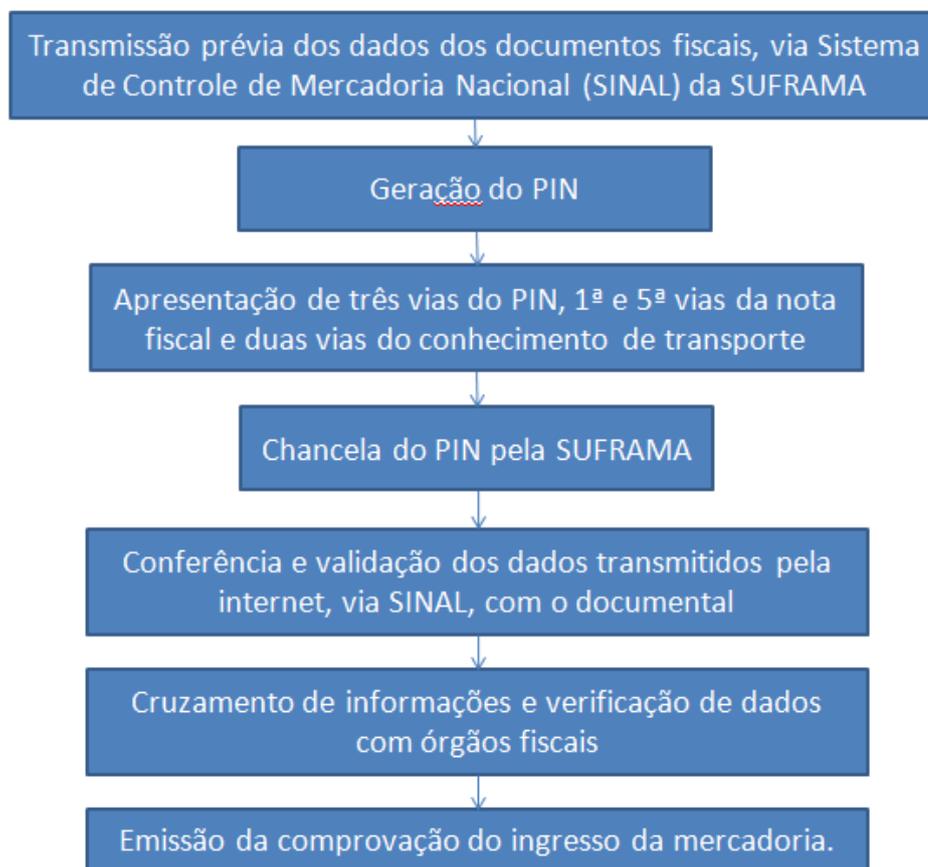


Figura 6: Fluxo do procedimento de ingresso da mercadoria (PIN e SINAL)  
Fonte: Elaboração própria, com base na Portaria SUFRAMA nº 529/06

Após o procedimento documental e a chegada da mercadoria, haverá a vistoria física, nos termos do Artigo 5º da Portaria SUFRAMA nº 529/06. O principal objetivo da iniciativa governamental na criação do PIN e respectiva vistoria física, diz respeito a prevenir eventuais fraudes, na medida em que uma mercadoria produzida no território nacional e destinada a ZFM, precisa chegar ao seu destino e já sai da origem com os incentivos respectivos. A vistoria física da mercadoria ingressada deverá ser realizada em até 120 dias, contados a partir da data de emissão da nota fiscal, conforme parametrização a ser estabelecida pela SUFRAMA em ato próprio, conforme art. 6º da Portaria SUFRAMA nº 529/06.

O PIN é um dispositivo governamental para dar transparência ao processo de aquisição de insumos de fornecedores nacionais. Isto garante o incentivo fiscal a cada fornecedor e ao mesmo tempo permite ao estado de origem cobrar o imposto, em caso de não realização do procedimento do PIM.

Apesar das vantagens oferecidas aos fornecedores nacionais, em função da menor burocracia e distância das empresas produtoras de bens finais, e de outro lado o fator negativo da distância, existe ao menos um segmento chave para a produção de Televisores em Cores com Tela de LCD, que desde o início da produção destes aparelhos no PIM, não investiu em uma planta no PIM, que é o segmento de placas de circuito impresso.

Todas as Portarias Interministeriais que definiram o PPB para os Televisores em Cores com Tela de LCD, têm em seu item I do Artigo 1º, a obrigatoriedade da fabricação das Placas de Circuito Impresso a partir dos laminados. Cada uma das Portarias Interministeriais define uma regra específica de percentual de obrigatoriedade de produção nacional e um percentual próprio de dispensa, ou seja, uma certa quantidade pode ser obtida fora do território nacional, dentro das regras do PPB.

### **5.1.3 Fornecedores Internacionais**

Os fornecedores internacionais abrangem as empresas localizadas fora do território nacional. O ingresso no PIM dos insumos destes fornecedores se dá por operação de comércio exterior. Esta operação para a entrada de mercadorias na ZFM, especificamente os insumos importados que abastecem as empresas de bens finais com projeto aprovado na SUFRAMA, passam por um processo diferenciado de desembaraço aduaneiro em relação ao restante do país. Analogamente às outras áreas de livre comércio, ZFM é uma região com necessidade de LI para todos os seus insumos, conforme Artigo 15, da Portaria do MDIC nº23, de 14 de julho de

2011. Exceto para o que é definido por lei para LI anterior ao embarque, os insumos importados precisam da LI somente anterior ao registro da DI.

Os incentivos fiscais para a importação de insumos é destacada por Krugman (2001) como uma possibilidade para tornar empresas competitivas, mas adverte que o apoio do governo deve ser temporário, até que a empresa ou grupos de empresas beneficiadas atinjam o suficiente para suportar a concorrência internacional.

A burocracia para os fornecedores do PIM é maior em relação às áreas não incentivadas do Brasil, o cumprimento do PPB representa a redução do II em 88%, através do DCR, sendo esta a maior vantagem oferecida na negociação com os fornecedores internacionais.

O principal problema do mecanismo governamental do PPB, em relação aos fornecedores de maneira geral, apesar de atenderem praticamente 100% da demanda nacional, é que representam uma parcela muito pequena da demanda dos principais fornecedores nacionais e internacionais, tendo assim dificuldade de negociar, configurando uma baixa importância para os fornecedores, conforme destacado por Porter (1986).

## **5.2. PODER DE BARGANHA DOS COMPRADORES**

Nenhuma estratégia é boa, se o cliente não é envolvido de forma prioritária. Qualquer estrategista sabe do papel que os clientes representam nas estratégias competitivas das empresas. Silva (1988) afirma que clientes maiores, tais como intermediários e atacadistas são os que têm maior poder de barganha. Todos os clientes merecem destaque, na medida em que dispõem de um poder de negociação a ponto de forçar os preços dos produtos para baixo, bem como negociar os prazos dos pagamentos e obterem mais vantagens nos serviços. PIRES *et. al.* (2009), destaca também que este poder de barganha do comprador vem para promover uma grande disputa entre os concorrentes.

Ainda que de certa forma, o cliente possa ter o controle da negociação por costumar ser o lado financeiro da negociação, alguns agem de forma insensível a sua vantagem potencial. Muitos destes clientes consideram o custo dos produtos como uma pequena parcela do seu orçamento de compra. Porter (1986) destaca que este tipo de cliente relaciona o produto à satisfação, qualidade, marca e principalmente ao prestígio que ele lhe trará, e acrescenta que o poder de barganha dos clientes está sujeito a existência de produtos substitutos. O volume de suas compras e o seu grau de informação, também podem alterar sua conduta decisiva.

Armanino (2005) afirma que os compradores melhor informados acerca dos produtores de bens finais detém maior poder de barganha. Isto diz respeito à faculdade de agir com integridade na conquista e manutenção do cliente. Neste contexto, a legislação da ZFM expressa claramente na forma de lei, definido em seu item II, do Artigo 6º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010, como obrigatório às empresas do PIM a incorporarem tecnologias de produtos e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica. A legislação da ZFM define a obrigatoriedade de um produto com qualidade por parte de quem se disponha a produzir no PIM. Isto denota ao comprador da produção do PIM que terá um produto com qualidade.

A concorrência do setor instiga as empresas a mudarem atores envolvidos em elos da cadeia logística principalmente quando há dificuldade de diferenciação por meio de preço, tecnologia ou inovação tecnológica. A gestão da logística pode ser um instrumento de diferenciação e competitividade para as empresas (DORNIER *et. al.*, 2000).

Para os compradores do PIM, o poder de barganha está em um produto de boa qualidade, e a uma distância razoável destes compradores, uma vez que a produção de bens de alto valor agregado, a exemplo do Televisor em Cores com tela de LCD, oriundo de fora do Brasil, teria que vir do México ou do oriente, agregando assim ao valor do produto respectivo, o frete, as taxas aduaneiras e os impostos sem nenhum tipo de incentivo fiscal local. Os clientes do PIM também são afetados pelas marcas dos fabricantes de Televisores em Cores com Tela de LCD

dos fabricantes instalados, na medida em que em sua maioria são fabricantes de classe mundial. Isto proporciona uma certa vantagem em relação a potenciais entrantes, conforme destacado por Porter (1986).

### **4.3 AMEAÇAS DE NOVOS ENTRANTES**

As ameaças de novos entrantes são caracterizadas, ampliando assim a concorrência. Um potencial entrante, ao investigar este mercado, costuma considerar diversos pontos. Dentre eles podem-se destacar, os lucros auferidos pelos concorrentes presentes, as barreiras estruturais estáticas ou de entrada, as reações esperadas pelos concorrentes já instalados, a presença de outros potenciais entrantes, os recursos disponíveis aos novos entrantes e ainda os custos irreversíveis de tomar a decisão errada pela entrada ou pela não entrada, baseado nas informações coletadas (CAVES e PORTER, 1977).

No entanto, para a ZFM, a entrada de novas empresas não representa uma ameaça ao modelo, ao contrário, pode reforçar o mesmo, desde que a empresa se instale na região geográfica da ZFM, uma vez que a Resolução SUFRAMA 202, de 17 de maio de 2006, em seu Artigo 15, define as regras para a implantação de novas empresas na ZFM.

A preocupação maior do modelo ZFM consiste na possibilidade de uma empresa, ou um grupo delas, produzir em outra região e concorrer com os produtos produzidos no PIM, disputando o mesmo mercado. Silva (1988) destaca que um conglomerado de empresas define barreiras a novos entrantes, destacando as vantagens de escala, vantagem absoluta de custos, a diferenciação do produto, e finalmente as barreiras comerciais e governamentais. Assim como o modelo ZFM define regras claras às empresas que desejem instalar-se, também define barreiras claras às empresas interessadas no mesmo mercado, mas instaladas em outras regiões.

As barreiras consistem basicamente no imposto de importação (II) e no imposto sobre produtos industrializados (IPI). Para o Televisor em Cores com Tela de LCD, por exemplo, classificado na NCM 85287200 tem o II sobre o produto importado montado taxado em 20%, e o imposto sobre produto industrializado taxado também em 20%. No entanto, o mesmo Televisor em Cores com Tela de LCD industrializado na ZFM, tem a redução de 88% do II para os insumos importados, conforme Instrução Normativa nº 17, de 16 de fevereiro de 2001, e isenção do IPI, conforme Artigo 81, do Decreto nº 7212, de 15 de junho de 2010.

A ZFM é um interesse do estado previsto no Artigo 40 dos Atos das Disposições Constitucionais Transitórias (ADCT), da Constituição Federal (CF), tendo sua eficácia como barreira aos novos entrantes evidenciada na Tabela 3.

| <b>Ano</b> | <b>Quantidade Importada</b><br>(unidades) | <b>Quantidade produção local</b><br>(Unidades) |
|------------|---|--|
| 2002       | 122.899                                   | 538  |
| 2003       | 35.284                                    | 1.706  |
| 2004       | 12.273                                    | 1.326  |
| 2005       | 4.588                                     | 9.593  |
| 2006       | 13.420                                    | 188.083  |
| 2007       | 450.688                                   | 803.582  |
| 2008       | 308.394                                   | 2.670.598                                      |
| 2009       | 40.217                                    | 3.817.028                                      |
| 2010       | 80.894                                    | 8.036.771                                      |
| 2011       | 43.539                                    | 10.860.811                                     |

Tabela 3: Comparativo entre quantidade importada e produção no PIM, de Televisores em Cores com Tela de LCD

Fonte: Elaboração própria com base em SUFRAMA (2012) e SRF (2012).

A Tabela 3 mostra o comparativo de quantidade de importação e produção local de Televisores em Cores com Tela de LCD. Foi elaborado em 25/11/2012 à partir dos dados de produção no PIM, disponível no sítio eletrônico da SUFRAMA, e dos dados de importação do governo Federal. Para a obtenção dos dados de importação, até o ano de 2006, dos Televisores em Cores com Tela de LCD, foi considerada a NCM 85281290, até o ano de 2006, e a partir de 2007, a NCM 85287200. Importante é ressaltar também que apesar de os Televisores com Tela

de Cinescópio e Tela de Plasma estarem classificados na mesma NCM, suas respectivas quantidades foram desprezadas para a obtenção da Tabela 3.

O Gráfico 4 ilustra o fenômeno observado na Tabela 3, que mostra um crescimento da produção nacional maior do que o crescimento das importações. Segundo SUFRAMA (2012), os anos de 2007 e 2008 apresentaram importações relevantes, relativas à introdução da tecnologia das telas de LED, tecnologia esta absorvida pelas empresas fabricantes instaladas no PIM.

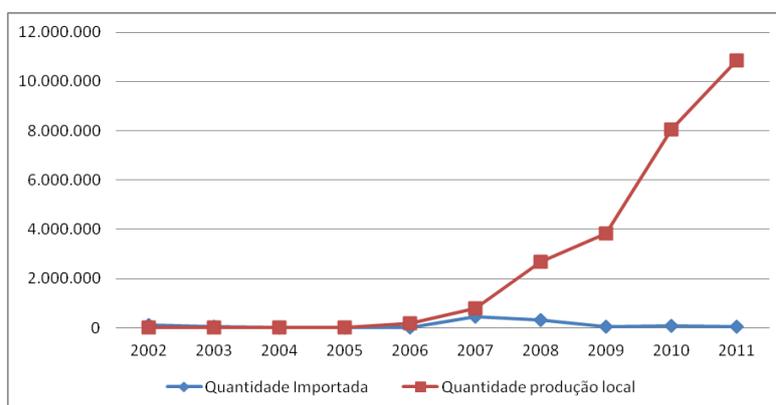


Gráfico 4: Comparativo entre quantidade importada e produção no PIM, de Televisores em Cores com Tela de LCD

Fonte: Elaboração própria com base em SUFRAMA e SRF (2012)

Para Porter (1986), a intensidade da força representada pela ameaça de novos entrantes depende de barreiras de entrada estabelecidas pelas empresas já instaladas em uma determinada região. Para as empresas instaladas no PIM, as barreiras não são provenientes da própria indústria, mas dos subsídios oficiais aos produtos produzidos no PIM. O mecanismo governamental como um todo, estabelece uma série de regras para os fabricantes de fora do Brasil que desejam vender no território brasileiro.

#### 4.4. NÍVEL DE RIVALIDADE

A rivalidade se refere ao nível de agressividade entre empresas de um mesmo setor, ou seja, concorrentes diretos. Tuleski (2009) ressalta que esta forte

concorrência evidencia-se na disputa por posições táticas que envolvem preço, propaganda, introdução de novos produtos, aumento de serviços ao consumidor ou melhora nos programas de distribuição.

Segundo SUFRAMA (2012), o PIM é formado por 28 sub-setores de empresas que, segundo a natureza da atividade concorrem entre si. Porter (1999a) afirma que esta competitividade em um determinado setor se dá devido às práticas gerenciais. Assim, pode-se afirmar que a rivalidade se dá na medida em que as diferentes gestões se enfrentam em busca de um mesmo objetivo, o de superar seus concorrentes. Deluca (2004) acrescenta que a rivalidade entre os concorrentes de um mesmo setor demonstra a luta dos mesmos em aumentar seu *market share* e conseguir um melhor faturamento para a empresa.

Não obstante a este contexto de rivalidade, o mecanismo governamental do PPB considera os diversos fatores competitivos em cada um de seus sub-setores, buscando com isto, um equilíbrio entre a geração de emprego, faturamento e reinvestimento na região, e ao mesmo tempo, mantendo uma competitividade razoável para os produtos de cada empresa. Para isto, cada novo PPB a ser publicado, seja ele a primeira edição para um novo produto, ou alteração de um PPB de um produto já existente, passa por um processo de negociação com as partes interessadas, ou seja, oportuniza a livre manifestação de todos os elos da cadeia, seja fornecedores, clientes, fabricantes de bens intermediários ou finais, entidades de classe e governo.

Atualmente, o PPB Televisor em Cores com Tela de LCD é regido pela Portaria Interministerial nº 135, de 11 de junho de 2012, em seu Artigo 12º, assinala a disponibilidade por parte do governo para que os canais de negociação estejam sempre abertos, conforme a seguir:

Art. 12 Sempre que fatores técnicos ou econômicos, devidamente comprovados, assim o determinarem, a realização de qualquer etapa do Processo Produtivo Básico poderá ser suspensa temporariamente ou modificada, por meio de portaria conjunta dos Ministros de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Ciência, Tecnologia e Inovação.

Qualquer parte da cadeia produtiva do Televisor em Cores com Tela de LCD, por exemplo, pode valer-se deste artigo e solicitar uma alteração de PPB. A solicitação de alteração pode ser encaminhada pelo interessado mediante requerimento dirigido à Secretaria de Política de Informática do MCTI, à Secretaria do Desenvolvimento da Produção do MDIC ou à SUFRAMA, quando a empresa estiver sediada no PIM, conforme Item I, do Artigo 5º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010.

A solicitação é submetida a uma análise prévia, que poderá ou não ser encaminhada ao GT-PPB. A análise prévia considera os seguintes pontos, conforme Artigo 6º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010, a seguir:

I - busca do equilíbrio inter-regional, evitando-se o deslocamento de indústrias de regiões tradicionais produtoras do bem em análise ou a simples transferência de plantas industriais da empresa pleiteante já instaladas no País;

II - agregação de valor nacional à produção, por meio da atração de investimentos, que efetivamente, gerem níveis crescentes de produtividade e de competitividade, incorporem tecnologias de produtos e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica e contemplem a formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico;

III - contribuição para o atingimento das macro-metas contidas na Política de Desenvolvimento Produtivo - PDP e em futuras políticas governamentais que promovam o desenvolvimento científico e tecnológico; e

IV - incremento de oferta de emprego na região envolvida.

§ 1º Os critérios básicos a que se refere o caput serão avaliados com base nas informações e indicadores específicos explicitados no roteiro, constante do Anexo desta Portaria, que acompanha o requerimento do interessado, bem como em argumentação fundamentada apresentada pela própria empresa.

§ 2º Em caso de não atendimento aos critérios básicos, a proposta será indeferida, sendo publicados os motivos do indeferimento no Diário Oficial da União.

A partir do texto do Artigo 6º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010 pode-se notar o interesse do governo em incrementar a

competitividade, as novas tecnologias e a geração de empregos. A aprovação da proposta conduz ao segundo e mais importante passo, que é a Consulta Pública, estabelecida pelo Artigo 8º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010, e o Artigo 9º desta mesma Portaria Interministerial ratifica o objetivo da Consulta Pública, da seguinte forma:

A Consulta Pública tem como objetivo dar transparência aos setores organizados da sociedade, visando colher contribuições para o contraditório e aperfeiçoamento das propostas em discussão. A Consulta Pública tem como objetivo dar transparência aos setores organizados da sociedade, visando colher contribuições para o contraditório e aperfeiçoamento das propostas em discussão.

O § 3º Artigo 9º, da Portaria Interministerial nº170, de 4 de agosto de 2010, afirma que com as devidas justificativas, o PPB pode ser alterado sem a necessidade de Consulta Pública. Adicionalmente, no decorrer deste processo, o Artigo 15º desta mesma Portaria Interministerial permite ao GT-PPB propor por sua iniciativa, ajustes no PPB já estabelecido, sempre que houver necessidade de retificá-lo ou de aperfeiçoá-lo, devendo justificar suas razões quando da elaboração do parecer técnico, e as empresas competem entre si inclusive na defesa de seus argumentos no processo de consulta pública.

Para Porter (1986), a rivalidade se dá entre as empresas que disputam um mesmo mercado. O PPB, portanto busca não interferir na concorrência, permitindo às empresas instaladas no PIM concorram em função dos próprios preços, da marca e do *marketing*, por exemplo.

#### **4.5 AMEAÇAS DE PRODUTOS SUBSTITUTOS**

Os anos 1990 trouxeram consigo uma série de novas tecnologias, sendo uma delas os televisores de tela fina, com tecnologias de LCD e Plasma. O Televisor em Cores com Tela de Cinescópio sempre fez parte do PPB de aparelhos de Áudio e Vídeo, atualmente a Portaria Interministerial nº 254, de 29 de dezembro de 2010. A publicação do primeiro PPB para Televisor em Cores com Tela de LCD, a Portaria

Interministerial nº46, de 20 de março de 2002, trouxe consigo diversas inovações do ponto de vista legal e de verticalização das operações a serem realizadas, em relação ao Anexo XI, do Decreto nº783, de 25 de março de 1993, que era o PPB para o televisor com tela de cinescópio à época.

Diante das novas tecnologias, o governo costuma reagir não com resistência ao novo, mas precisa se certificar que uma nova tecnologia não representará impacto negativo na empregabilidade e no faturamento das empresas de um determinado segmento ou região. Como exemplo, para o Televisor em Cores com Tela de Cinescópio a obrigatoriedade partia da montagem dos componentes nas placas de circuito impresso, enquanto que no televisor em cores com tela de LCD, a obrigatoriedade, além da montagem dos componentes nas placas de circuito impresso, partia da fabricação dos circuitos impressos a partir dos laminados.

PIRES *et. al.* (2009), afirma que todo o produto pode mais cedo ou mais tarde ser substituído. O mesmo autor acrescenta que a ameaça de substitutos está presente em qualquer indústria. Segundo Porter (1989), a substituição é o processo pelo qual um produto ou um serviço suplanta outro ao desempenhar uma função ou funções particulares para um determinado comprador.

Garcia (2004) mostra que o primeiro projeto para a produção de televisores com tela de cinescópio em preto e branco e em cores são de 1971. Quanto aos números de produção e vendas, SUFRAMA (2012) apresenta os dados consolidados a partir do ano de 2003, conforme Tabela 4.

O que a Tabela 4 destaca é o crescimento da produção de Televisores em Cores com Tela de LCD e a queda na produção de Televisores com Tela de Cinescópio, no mesmo período. A Preocupação governamental, na questão de novas tecnologias consiste na manutenção dos empregos e das empresas já instaladas.

| <b>ANO</b> | <b>TELEVISOR EM CORES COM TELA DE CINESCÓPIO</b><br>(Unidades Produzidas) | <b>TELEVISOR EM CORES COM TELA DE LCD</b><br>(Unidades Produzidas) | <b>TELEVISOR EM CORES COM TELA DE PLASMA</b><br>(Unidades Produzidas) |
|------------|---|--|---|
| 2003       | 5.873.847   | 1.706  | 0   |
| 2004       | 8.727.082   | 1.326  | 989   |
| 2005       | 10.691.780  | 9.593  | 28.925  |
| 2006       | 12.543.447  | 188.083  | 187.767   |
| 2007       | 10.352.614  | 803.582  | 191.474   |
| 2008       | 7.978.809   | 2.670.598  | 342.465   |
| 2009       | 4.905.961   | 3.816.996  | 313.196   |
| 2010       | 3.608.820   | 8.226.395  | 427.387   |
| 2011       | 2.588.372   | 10.672.614   | 407.542   |

TABELA 4: Quantidade produzida de televisores no PIM – 2003 a 2011 (Unidades)  
Fonte: SUFRAMA (2012)

#### **4.6 A RELAÇÃO ENTRE AS CINCO FORÇAS DE PORTER E O PPB**

Este capítulo buscou situar o conjunto de procedimentos legais do PPB da ZFM em relação a cada uma das Cinco Forças da teoria de Porter. Para cada uma das forças procurou-se evidenciar encaminhamentos governamentais que promovem vantagens competitivas às empresas instaladas no PIM. Esta relação foi sumarizada no Quadro 1.

Este quadro é composto por três colunas, sendo a primeira indicativa de cada uma das cinco forças definidas por Porter (1980), uma segunda coluna com as características de cada força, segundo Porter (1980), adaptado por Silva (2008), e a terceira sumarizada comparativamente com o cenário do PPB da ZFM. Este quadro apresentou de forma sumarizada, o elenco de indicadores propostos pelo PPB, em relação às forças competitivas lançadas por Porter (1980), e suas características.

| FORÇAS                             | PORTER   | PPB  |
|------------------------------------|--|--|
| Poder de Barganha dos Fornecedores | Concentração; Diferenciação dos Fornecedores; Custos de Mudanças Relativos; Insumos Substitutos; Importância do Volume; Custo Relativo; Impacto do Insumo sobre Custo ou Diferenciação e; Ameaça de Integração Vertical.   | <b>Fornecedores locais:</b> redução dos impostos, menor burocracia e distância para seus clientes;<br><br><b>Fornecedores nacionais:</b> Redução de impostos (ICMS), Distância relativa dos clientes;<br><br><b>Fornecedores internacionais:</b> Redução do II, suspensão do IPI   |
| Poder de Barganha dos Compradores  | Levantamento do Poder de Barganha: Concentração Compradores x Concentração Empresa; Volume do Comprador; Custos de Mudanças; Informação do Comprador; Ameaça Relativa de Integração Vertical; Produtos Substitutos; Sensibilidade de Preço; Diferença dos Produtos; Identidade da Marca; Impacto sobre a Qualidade; Lucros e; Incentivos aos Tomadores de Decisão. | Os fabricantes do PIM oferecem produtos de qualidade, com garantia e rede de assistência técnica e preço em função de vantagem governamental como poder de barganha com os compradores, numa diferenciação por custo. Adicionalmente os fabricantes dos televisores instalados no PIM, são de classe mundial e de marcas reconhecidas. |
| Ameaças de Novos Entrantes         | Economias de Escala; Diferenciação de Produtos; Identidade da Marca; Custos de Mudanças; Exigência de Capital; Acesso à distribuição; Vantagens Absolutas de Custos; Curvas de Aprendizagem; Acesso aos Insumos; Tecnologias Patenteadas; Política Governamental; Retaliação e; Preço de Entrada Dissuasivo.   | O governo oferece vantagens em relação a outras partes do território nacional para novas empresas se instalarem no PIM, pois seu objetivo é exatamente o de atrair empresas para a região. A Ação do PPB e como um todo, é o de estabelecer restrições a potenciais que desejem disputar o mesmo mercado sem se instalarem na ZFM.     |
| Nível de Rivalidade                | Intensidade da Rivalidade no Setor.  | O mecanismo do PPB como um todo funciona como mediador no sentido de colocar as empresas instaladas no PIM em condições de igualdade entre si, minimizando poder econômico e político de algum elo da cadeia de um determinado setor.  |
| Ameaças de Produtos Substitutos    | Preço – Desempenho dos Produtos; Substitutos x Concentração de Empresas; Custos de Mudanças e; Propensão do Comprador a Mudar de Fornecedor.   | A ação da SUFRAMA através do PPB, no sentido de reduzir impactos sobre as empresas principalmente em relação a fatores técnicos, econômicos, e sociais como um todo, para que o processo de substituição de produtos tenha seus impactos minimizados, principalmente sobre mão de obra e fatores econômicos.                           |

Quadro 1: Consolidação dos indicadores relacionados às forças competitivas de Porter

Fonte: Elaboração própria com base em Silva (2008).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa observou diversos mecanismos governamentais dentro do PPB para manter o conglomerado de empresas do PIM competitivo em relação a seus concorrentes. O principal destes mecanismos governamentais de negociação são os incentivos fiscais. O contexto da Zona Franca de Manaus, desde a sua concepção sempre foi o de oferecer incentivos fiscais às empresas fabricantes instaladas na região da Zona Franca de Manaus, com a contrapartida de benefícios para a população da região, conforme estabelecido pelo Decreto nº 288 , de 28 de fevereiro de 1967.

Os principais resultados encontrados em relação aos objetivos propostos foram os seguintes:

A presente pesquisa evidenciou que a região norte foi a região que mais cresceu economicamente nos últimos quinze anos, e o estado do Amazonas foi o segundo da federação em crescimento neste mesmo período. Da mesma forma, a presente pesquisa encontrou números crescentes de empregos, faturamento e benefícios fiscais oferecidos às empresas instaladas no PIM, o que demonstra uma iniciativa governamental que alavanca o crescimento das empresas instaladas, praticamente sem interferir na concorrência interna, onde a disputa mercadológica das empresas instaladas no PIM fica no campo da marca, da capacidade produtiva e da estratégia de cada empresa fabricante na busca de superar seus concorrentes prevalece, onde a estratégia governamental se destaca como mediadora do ambiente competitivo.

Para o PPB, em relação às Cinco Forças de Porter, pôde-se observar uma boa relação entre cada uma destas forças e as ações governamentais em relação ao PPB da ZFM.

A primeira força de Porter denominada Poder de Barganha com os fornecedores, caracterizada por concentração, evidenciada pela iniciativa governamental em relação ao PPB da ZFM, na medida em que os fornecedores locais instalados no PIM possuem mais vantagens tributárias em relação aos outros fornecedores. Da mesma forma, a característica de insumos substitutos para esta mesma força, definida por Porter permite aos fabricantes instalados no PIM escolher entre fornecedores locais, nacionais e internacionais, permitindo cada fabricante analisar o impacto do Insumo sobre Custo ou Diferenciação, e desde que respeitadas as exigências legais de verticalização estabelecidas pelo PPB.

Retomando o Decreto nº 288 de 28 de fevereiro de 1967, cujo propósito é garantir incentivos fiscais às empresas que optem por se instalarem na região, deixa a desejar neste ponto em relação a negociação com os fornecedores, pois tem dificuldades em atraí-los para a região. Esta evidência foi verificada na análise da evolução do PPB do Televisor em Cores com Tela de LCD no quesito fabricação das placas de circuito impresso a partir dos laminados, uma vez que se trata de uma etapa vital do produto e praticamente todo o PPB editado diminui a obrigação de fabricação no território nacional e sempre desobrigando a fabricação na região do para o referido insumo.

Fica a importação de placas de circuito impresso uma função inversa da capacidade produtiva dos fabricantes instalados na região sudeste, interferindo também na fabricação local da fonte de alimentação que, ao invés de atender de um lado ao interesse governamental pela geração de empregos e investimentos na região, e de outro dos fabricantes de Televisores em Cores com Tela de LCD, que poderiam ter seus fornecedores mais próximos e obter com isto uma vantagem logística.

A segunda força, o poder de Barganha dos Compradores, foi percebida no PPB pela iniciativa governamental, na medida em que o PPB da ZFM oferece um produto com preço competitivo em relação aos rivais. A qualidade para esta força não se mostra como diferencial, pois os concorrentes, em sua maioria, são as mesmas empresas instaladas em outros países, portanto com a mesma qualidade.

Esta é exatamente a razão pela qual uma empresa de bens finais decide a se instalar no PIM. A empresa deseja o mercado e toma a decisão de se instalar e produzir (ou não) um novo produto, balizada por preço, qualidade oferecida e exigida, lucros potenciais e incentivos oferecidos. O mecanismo do PPB permite às empresas buscarem seus clientes não interferindo na decisão destes clientes.

A terceira das Cinco Forças de Porter estudada, as Ameaças de Novos Entrantes, também foi percebida no PPB, na medida em que o governo oferece vantagens em relação a outras partes do território nacional para novas empresas se instalarem no PIM, pois seu objetivo é exatamente o de atrair empresas para a região. A Ação do PPB visa estabelecer restrições a potenciais entrantes que desejem disputar o mesmo mercado, porém sem se instalarem na ZFM. A maior vantagem oferecida aos fabricantes instalados no PIM se dá nas reduções e isenções de impostos a favor destas empresas, tornando muito difícil a um fabricante instalado em outro país competir em preço com o produto do PIM, tendo em vista que o produto importado não faz jus a reduções e isenções tributárias.

A quarta força analisada foi o Nível de Rivalidade. Esta força foi evidenciada, tendo em vista o que mecanismo do PPB como um todo funciona como mediador no sentido de colocar as empresas instaladas no PIM em condições de igualdade entre si, minimizando poder econômico e político de alguma parte da cadeia de um determinado setor, na medida em que qualquer elo da cadeia por razão econômica ou técnica pode solicitar alteração do PPB respectivo. Analogamente, as empresas produtoras de Televisor em Cores com Tela de LCD concorrem entre si de forma justa, na medida em que o PPB proporciona condições de igualdade entre os produtores, ficando a rivalidade por conta da marca e da estratégia de cada empresa em particular.

A quinta e última força de Porter, as Ameaças de Produtos Substitutos foi observada pela ação da SUFRAMA através do PPB, no sentido de reduzir impactos sobre as empresas, principalmente em relação a fatores técnicos, econômicos, e sociais como um todo, para que o processo de substituição de produtos tenha seus impactos minimizados, principalmente sobre mão de obra e fatores econômicos.

A análise do PPB do Televisor em Cores com Tela de LCD apontou o seguinte: O primeiro PPB do televisor em cores com tela de LCD iniciou com características, do ponto de vista da verticalização das etapas de produção de forma similar ao PPB dos produtos de áudio e vídeo existentes à época. Na medida em que o Televisor em Cores com Tela de LCD começou a ter um crescimento em produção proporcionalmente maior do que os antigos televisores com tela de cinescópio, a metodologia do PPB passou a se diferenciar, com obrigatoriedades não encontradas até então nos produtos de áudio e vídeo, ficando o destaque para a obrigatoriedade parcial da fabricação local das placas de circuito impresso à partir dos laminados e da montagem das fontes de alimentação.

O destaque ficou para obrigatoriedade da produção local de parte das placas de circuito impresso a partir dos laminados e da metodologia inovadora para cálculo do crédito de placas de circuito impresso sem componentes e das placas de circuito impresso montadas das fontes de alimentação dos respectivos aparelhos. Esta metodologia dos créditos de placas de circuito impresso foi seguida pelos últimos PPBs dos aparelhos de áudio e vídeo. Este novo padrão de cálculo é mais elaborado, e se apresenta muito eficiente em caso de algum fabricante ter um aumento ou diminuição brusca na quantidade de produção, em relação ao ano imediatamente anterior.

O Processo Produtivo Básico para o Televisor em Cores com Tela de Cristal Líquido industrializado na Zona Franca de Manaus foi evidenciado por esta pesquisa como uma estratégia governamental na geração de emprego e faturamento do setor em Manaus. A evidência está na relação entre as ações governamentais através do PPB e a teoria das Cinco Forças de Porter. Os dados oficiais da SUFRAMA apontaram crescimento do faturamento, da produção e da renda na região, apenas com uma redução no ano de 2009, em função de uma crise econômica mundial.

As recomendações para trabalhos futuros são as seguintes:

A Teoria das Cinco Forças de Porter balizou esta pesquisa para o estudo do PPB do Televisor em Cores com Tela de LCD. Uma oportunidade de pesquisa consiste em investigar os PPBs de outros setores produtivos do PIM.

Ante ao novo conjunto de tecnologias seria interessante também estudar a agilidade do PPB (novos e alterações) em relação aos *lead times* tanto da introdução de novos modelos por parte das empresas, quanto em relação ao ciclo de vida dos produtos.

O PIM é o maior polo produtor de televisores em cores com tela de LCD da América do Sul, no entanto as exportações não passam de 0,003% da produção local. O fenômeno de um pequeno número de exportações também é uma oportunidade para estudos futuros do poder de barganha do conglomerado do PIM em relação a clientes potenciais em outros países da região.

## REFERÊNCIAS

ABINEE – Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica. **A Indústria Elétrica e Eletrônica em 2020: Uma Estratégia de Desenvolvimento**. LCA Consultores. Edição ABINEE, São Paulo. 2009. Disponível em [www.abinee.org.br/programas/imagens/2020.pdf](http://www.abinee.org.br/programas/imagens/2020.pdf) Acesso em 04/09/2012.

ARIKAN, A. T. SCHILLING, M.A.. Structure and Governance in Industrial Districts: Implications for Competitive Advantage. **Journal of Management Studies**. Florida Atlantic University. Stern School of Business, New York University. Junho 2011.

ARMANINO, P.; **Estudo da evolução histórica e das visões do modelo das cinco forças de Porter: uma aplicação à indústria da publicidade**. Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo, 2005.

BACOVIS, M. M. C.. **Plataforma Logística: Análise de um modelo europeu para adequação à Amazônia Ocidental**. UFAM, Manaus – Amazonas. 2006.

BARROS, A. J. S.; LEHFELD, N. A S. **Fundamentos de Metodologia Científica: um guia para a iniciação científica**. São Paulo: Makron Books, 2000.

BELEI, R. A.; GIMENIZ-PASCHOAL, S. R.; NASCIMENTO, E. N.; MATSUMOTO, P. H. V. R. O uso de entrevista, observação e videogravação em pesquisa qualitativa. **Cadernos de Educação**, Pelotas, v. 30, p. 187-199, jan./jun. 2008.

BOBROW, E. E. **10 Minute Guide To Planning**. New York : Alpha Books, 1998.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Disponível em: [www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao\\_compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao_compilado.htm). Acesso em 04/04/2012.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 288, de 28 de fevereiro de 1967**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos-leis/DecLei28867.htm>. Acesso em 04/04/2012

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 7212, de 15 de junho de 2010**. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2010/decreto/d7212.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/decreto/d7212.htm). Acesso em 13/05/2013.

\_\_\_\_\_. DNIT. **Distância entre Cidades**. Disponível em: <http://www1.dnit.gov.br/rodovias/distancias/distancias.asp>. Acesso em 25/05/2012.

\_\_\_\_\_. IBGE. **Contas Nacionais**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/sintese.php>. Acesso em 05/04/2012.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 3.173, de 06 de junho de 1957.** Disponível em: [https://www.suframa.gov.br/download/legislacao/federal/legi\\_l\\_3173.pdf](https://www.suframa.gov.br/download/legislacao/federal/legi_l_3173.pdf). Acesso em: 06/06/2012.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 8387, de 30 de dezembro de 1991.** Disponível em: [www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8387.html](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8387.html). Acesso em 05/04/2012.

\_\_\_\_\_. MDIC. **PPB.** Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=1103>. Acesso em: 12/09/2012.

\_\_\_\_\_. MDIC. **Sistema de Comércio Exterior.** <http://alicesweb2.mdic.gov.br//consulta-ncm/consultar>. Acesso em 26/11/2012.

\_\_\_\_\_. SUFRAMA. **Indicadores de Desempenho do Polo Industrial de Manaus.** Disponível em: [http://acritica.uol.com.br/manaus/Relatorio-Desempenho-Industrial-Suframa\\_ACRFIL20130110\\_0002.pdf](http://acritica.uol.com.br/manaus/Relatorio-Desempenho-Industrial-Suframa_ACRFIL20130110_0002.pdf) Acesso em 10/10/2013.

CASAGRANDE, R. J. **Valores organizacionais: uma análise no contexto educacional. Dissertação. (Mestrado em Gestão Empresarial).** Escola Brasileira de Administração Pública, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2001.

CAVALCANTE, G. T.; MACEDO, M. A. da S. **Análise do Desempenho Organizacional de Agências Bancárias: aplicando DEA a indicadores do BSC.** Contabilidade, Gestão e Governança - Brasília · v. 14 · n. 3 · p. 3 - 17 · set/dez 2011.

CAVES, R. E., PORTER, M. E.; **From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition.** Quarterly Journal of Economics, v. 99, issue 2, p. 241-261, Cambridge, 1977.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração.** 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

CORRÊA, SERAFIM F. **Zona Franca de Manaus – História, Mitos e Realidade.** Manaus: Vitória Régia, 2002.

DELUCA, M.; SOUZA, M. da Grande Florianópolis: uma análise das Cinco Forças Competitivas de Porter. **Revista de Negócios,** Blumenau, v. 9, n. 1, p. 51-60, janeiro/março 2004.

DORNIER,P.P.; ERNST,R; FENDER, M.; KOUVELIS, P. (2000). **Logística e Operações Globais:** textos e casos. São Paulo: Atlas, 2000.

DUFFY, M. E.. Metodological triangulation: a vehicle for merging quantitative and qualitative research methods. In **Journal of Nursing Scholarship,** 19 93), 1987, pp. 130-133.

EGLER, C. A. G. **A Extraterritorialidade Como Instrumento de Política econômica.** Anuário do Instituto de Geociências, Volume 15, Rio de Janeiro, 1992.

FERRARI, Fernando. **Crise financeira internacional: repercussões e reflexões.** Disponível em: <http://www.rumosdobrasil.org.br/2010/03/11/crise-financeira-internacional-repercussoes-e-reflexoes/> . Acesso em 24/05/2013.

FERREIRA JUNIOR, H. M.; SANTOS, L. D. Sistemas e Arranjos Produtivos Locais: O Caso do Polo de Ilhéus (BA). **Revista Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, Revista de Economia Contemporânea. 2006.

FONSECA, V. S., MACHADO-DA-SILVA, C. L.. **Competitividade Organizacional: uma Tentativa de Reconstrução Analítica.** RAC, Curitiba, Edição Especial, art. 2, pp. 33-49, 2010.

GARCIA, E. **Modelo de Desenvolvimento: Zona franca de Manaus: história conquistas e desafios.** 2º Edição. Norma Editora, Manaus, 2004.

GEHRKE, L. S. **Fatores ambientais e estrutura organizacional em prefeituras gaúchas.** Dissertação. (Mestrado em Administração.) Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1993.

GIL, A. C. **Como Elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Editora Atlas, 2002.

GONÇALVES, A. **Temáticas recentes dos centros de investigação sociológica em Portugal:** contributos breves a partir de uma pesquisa exploratória. Cidades – Comunidades e Territórios, n. 17, p. 113-132, 2009.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional – Teoria e Política.** Tradução: Celina Martins Ramalho Laranjeira. 5.ed São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2001,1999.

KUPFER, D. **Padrões de concorrência e competitividade.** Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1991.

LIMA, G. B.; CARVALHO, D. T. **Clusters industriais com enfoque em internacionalização de empresas:** uma pesquisa exploratória nas vinícolas da região de Bento Gonçalves – RS. Facef Pesquisa, v. 13, n. 3, 2010.

LYRA, F. T. **Incentivos Fiscais à Indústria da Zona Franca de Manaus.** Texto para discussão nº 371. Brasília: IPEA, Serviço Editorial, maio de 1995, p. 64-65.

MAIA, A. G.; ROMEIRO, A. R. **Validade e confiabilidade do método de custo de viagem:** um estudo aplicado ao parque nacional da serra geral. Economia Aplicada, São Paulo, v. 12, n. 1, p. 103-123, jan./mar. 2008.

MAZZA, V. A.; MELO, N. S. F. O.; CHIESA, A. M. **O grupo focal como técnica de coleta de dados na pesquisa qualitativa**: relato de experiência. *Cogitare Enfermagem*, v. 14, n. 1, p. 183-188, jan./mar. 2009.

MCCANN, B. T. AND FOLTA, T. B.. Location matters: where we have been and where we might go in agglomeration research. **Journal of Management**, 2008.

MINTZBERG, H; WATERS, J. A. Of strategies, deliberate and emergent. **Strategic Management Journal**, v. 6, n. 3, p. 257-272, Julho-Setembro, 1985.

MITZBERG, HENRY. **Mitzberg on Management: Inside our Strange World of Organizations**. New York, Free press, 1989.

NASCIMENTO-E-SILVA, DANIEL. **Manual de Redação para Trabalhos Acadêmicos**: position paper, ensaios teóricos, artigos científicos e questões discursivas. São Paulo: Atlas, 2012.

NICOLAU, ISABEL. **O conceito de Estratégia**. 17 Páginas, (Artigo científico), ISCTE. Campo Grande, Lisboa, Portugal, Setembro de 2001.

NOGUEIRA, C. L.; MACHADO, J. A. da C.; BRUNO, L. F. C. **A atuação da SUFRAMA, na percepção das Empresas do Polo industrial de Manaus**. 21 a 24 de out de 2003. XXIII Encontro Nac. de Engenharia de Produção - Ouro Preto, MG, Brasil.

PAIVA JUNIOR, F. G.; LEÃO, A. L. M. S.; MELLO, S. C. B. Validade e confiabilidade na pesquisa qualitativa em administração. **Revista de Ciências da Administração**, v. 13, n. 31, p. 190-209, set./dez. 2011.

PENNA, LINCOLN DE ABREU. **República Brasileira**. Rio de Janeiro, Editora Nova Fronteira, 1999.

PIRES, B. S. B; BRITO, E. A. de; CAMELO, G. L. P.; DANTAS, N. R. S.; PINTO, N. G. M.; ROCHA, L. M. G. da. **Aplicação das Forças de Porter como vantagem competitiva – estudo de caso em uma empresa franqueada do ramo de vestuário**. IV Congresso de Pesquisa e Inovação da Rede Norte e Nordeste de Educação Tecnológica. Belém-Pa, 2009.

PONTES, R. O. de. **O modelo de desenvolvimento do Polo Industrial de Manaus e a discussão sobre a segurança jurídica**. 327 Páginas. (Dissertação de Mestrado em Ciências Jurídicas), UFPB, João Pessoa, Paraíba. 2011.

PORTER, M. E.. **How competitive forces shape strategy**. Harvard Business Review, Mar/Apr, 1979. Disponível em: <http://my.execpc.com/~jpurtell/HBR-HowCompetitiveForcesShapeStrategy.pdf>>. Acesso em 13/12/2012.

\_\_\_\_\_. **Competitive Strategy: techniques for analyzing industry and competitors**. New York, 1980.

\_\_\_\_\_. **Estratégia Competitiva: técnicas para análise de indústria e da concorrência.** Rio de Janeiro: Campus, 1986.

\_\_\_\_\_. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior.** 15. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

\_\_\_\_\_. **A Vantagem Competitiva das Nações.** Rio de Janeiro: Campus, 1989a.

\_\_\_\_\_. **What is strategy?.** Harvard Business Review. Novembro-dezembro 1996.

\_\_\_\_\_. **Clusters and the new economics of competition.** Harvard Business Review. 1998.

\_\_\_\_\_. **Competição: Estratégias Competitivas Essenciais.** Traduzido por Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro. p. 167-208. Campus, 1999a.

\_\_\_\_\_. **Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência.** 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999b.

\_\_\_\_\_. **Estratégia e Internet.** In: **Harvard Business Review.** Planejamento Estratégico: On Advances in Strategy. Rio de Janeiro: p. 9-54. Campus, 2000.

SILVA, D. M. A.; SASSAKI, A. H.. **Modelos de Porter Revisitados: Quais são os “pontos cegos” não explicados pela teoria.** ETIC, Encontro de Iniciação Científica. Volume 4, nº 4, 2008. Disponível em <http://intertemas.unitoledo.br/revista/index.php/ETIC/article/viewArticle/1777> Acesso em 16/04/2013

SILVA, M. C.. **Grupo focal em pesquisa qualitativa sobre leitura com jovens.** Educar em Revista, Curitiba, n. 43, p. 173-188, jan./mar. 2012.

SILVA, W. R. da; **Estratégia Competitiva: uma ampliação do modelo de Porter.** Revista Administração de Empresas, abr/jun. 1988.

SOUZA, A. M. A.; FRAGA, M. N. O.; MORAES, L. M. P.; GARCIA, M. L. P.; MOURA, K. D. R.; ALMEIDA, P. C. Grupo terapêutico com mulheres com transtornos de ansiedade: avaliação pela escala de ansiedade de Hamilton. **Revista Rene,** Fortaleza, v. 9, n. 1, p. 19-26, jan./mar. 2008.

SOUZA, Maria Carolina A.F. de; Garcia, Renato. **Nota Técnica nº 27/99. NEIT-IE/Universidade Estadual de Campinas / Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro - IE/UFRJ.** Mangaratiba-RJ, 1999.

TAVARES, Walkyria M. L.. **Consultora Legislativa da Área XIV.** Comunicações, Informática, Ciência e Tecnologia. 2001. <http://www2.camara.gov.br/documentos-e-pesquisa/publicacoes/estnottec/pdf/108604.pdf> Acesso em 22/08/2012.

TULESKI, Y. M. **Tutorial: As Cinco Forças de Porter**. Campinas-SP, 2009. Disponível em: <http://www.cedet.com.br/Tutorial-Cinco-Forcas-De-Porter.pdf>. Acesso em: 14/07/2009

VERGARA, Sylvia C.. **Projetos e Relatórios em Pesquisa em Administração**. 3ª Edição. São Paulo, Atlas, 2000.

VIEIRA, J. A. **O uso do diário em pesquisa qualitativa**. Cadernos de Linguagem e Sociedade, n. 5, 2002.

.

## APÊNDICE I

Principais políticas que incentivaram o desenvolvimento da indústria elétrica e eletrônica (EUA, China, Coreia do Sul, Irlanda, Malásia e Taiwan)

Fonte: Adaptado pelo autor, de ABINEE 2009.

| PAÍS           | POLÍTICAS DESENVOLVIDAS  |  |
|----------------|--|--|
| ESTADOS UNIDOS | <b>Estímulos a P&amp;D:</b> Incentivo a formação qualificada de pessoas com viés para a ciência, tecnologia, engenharia e matemática.  |  |
|                | <b>Texas Technology Initiative:</b> Plano criado pelo governo texano, iniciativa privada e academia no sentido de assegurar a presença do estado nos segmentos produtivos de alta tecnologia e nas indústrias a eles relacionados.   |  |
|                | → <b>Texas Enterprise Fund (TEF)</b>   | Incentivo de negócios em expansão e já existentes. |
|                | → <b>Emerging Technology (ETF)</b>   |  |
|                | <b>Comércio Exterior:</b> <i>Foreign Trade Zones (FTZs)</i> e <i>Export-Import Bank of the United States (Eximbank)</i>  |  |
| CHINA          | <b>Estímulos a P&amp;D:</b> 11º Plano quinquenal da República Popular da China. Ampliação de gastos estatais no PIB, de 1,3% (2005), para 2% (2010); restituição do imposto sobre valor agregado (IVA) pelos fabricantes de circuitos integrados, desde que o montante restituído seja destinado a P&D.  |  |
|                | <b>Estímulos Fiscais:</b><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Incentivos ao investimento externo direto (IED) no imposto de renda corporativo (dentro e fora das ZEEs)</li> <li>- Incentivos fiscais as ZEEs especializadas em desenvolvimento</li> <li>- Isenção dos impostos de importação e sobre valor agregado referente a importação de matérias primas, e bens de consumo intermediários e consumíveis para uso próprio da fábrica; tecnologias de circuitos integrados, conjunto completo de equipamentos e aparatos para a produção de circuitos integrados.</li> </ul> |  |
|                | <b>Shenzen Export Processing Zone (SEPZ):</b> área de controle de licenças para cotas de importação e exportação e livre de impostos alfandegários   |  |
| ÍNDIA          | <b>Estímulos Fiscais:</b> Zonas Econômicas Especiais (ZEEs): ausência de tarifas alfandegárias; programa de isenção de imposto de renda sobre a renda obtida através de exportações; isenção de impostos sobre vendas e serviços; <i>Special Incentive Package Scheme (SIPS)</i> ; isenção do imposto de importação sobre bens de capital para companhias fora da ZEE.   |  |
| CORÉIA DO SUL  | <b>Estímulos a P&amp;D:</b> incentivos a criação de institutos de desenvolvimento tecnológico; incentivos a atração de centros tecnológicos estrangeiros.  |  |
|                | <b>Comércio Exterior:</b> criação de entidade governamental de desenvolvimento de exportações ( <i>Korea Trade-Investment Promotion Agency - KOTRA</i> )   |  |
|                | <b>Estímulos Fiscais:</b> Zonas Francas de exportação; benefícios fiscais diversos e de infra-estrutura para investimento externo direto; assegurou centro de serviços facilitador para investidores estrangeiros; zonas de estímulos fiscais para a formação de complexos industriais; benefícios para a indústria de transformação e companhias ligadas a serviços logísticos.   |  |

|         |  |
|---------|--|
| IRLANDA | <p><b>Estímulos a P&amp;D:</b> Programas de cooperação mútua entre os países europeus para desenvolvimento tecnológico; Crédito tributário de 20% dos dispêndios incrementais em P&amp;D.</p>  |
|         | <p><b>Estímulos Fiscais:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investimentos externos diretos atuantes em segmentos de alta tecnologia;</li> <li>- Acordo entre empresas, sindicatos e governo para reduzir salários nominais em troca de impostos menores sobre a renda;</li> <li>- Zona Franca de Shannon (zona de processamento de exportação): Isenção do IVA e adoção do sistema de diferimento de tarifas alfandegárias incidentes sobre importações "não comunitárias" (referente a países não pertencentes a UE);</li> <li>- <i>West Park Shannon</i>: campus de negócios de alta tecnologia estabelecido dentro da Zona Franca de Shannon;</li> <li>- <i>Enterprise Ireland</i>: fomento aos investimentos, produção e empreendedorismo nativo;</li> <li>- <i>Ireland Development Agency</i>: estímulos ao desenvolvimento externo;</li> <li>- Menor imposto de renda corporativo da UE (12,5% sobre renda de atividades)</li> </ul>   |
|         | <p><b>Comércio Exterior:</b> Desvalorização cambial de 8% (1980), para atração de investimento externo direto.</p>   |
| MALÁSIA | <p><b>Estímulos a P&amp;D:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Second Industrial Master Plan</i>: 1,5% do PIB com gastos de P&amp;D e 60 pesquisadores por 10 mil habitantes em 2010;</li> <li>- <i>Third Industrial Master Plan</i>: Foco no desenvolvimento de semicondutores, <i>smartphones</i>, <i>Personal Digital Assistants</i> (PDAs), equipamentos de áudio e vídeo e <i>wafers</i> de células fotovoltaicas.</li> </ul>   |
|         | <p><b>Estímulos Fiscais:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas de fomento ao investimento externo direto voltados à exportação;</li> <li>- Status de pioneiro: a empresa se torna parcialmente isenta do imposto de renda por cinco anos a contar da data da primeira produção, ficando obrigada a pagar apenas 30% da sua renda tributável.</li> <li>- <i>Investment Tax Allowance</i>: também referente a empresa pioneira, com direito a 60% de compensação referente a despesas com bens de capital e imobiliário, a contar da data da primeira produção.</li> <li>- <i>Reinvestment allowance</i>: similar ao <i>Investment Tax Allowance</i>, porém para empreendimentos com mais de 12 meses de existência, para empresas que necessitam de investimentos de bens de capital.</li> <li>- <i>Infrasctructure Allowance</i>: compensação às companhias que investiram em infra estrutura física nos estados de Sabah, Sarawak, ou no corredor ocidental da Malásia Peninsular.</li> <li>- <i>Accelerate Capital Allowance</i>: empresas que reinvestirem em bens manufaturados, atividades agrícolas ou bens alimentares qualificados pelo governo estão aptas a ter compensação de 40% do gasto de capital no primeiro ano e 20% nos demais.</li> <li>- Zonas Francas de Comércio.</li> </ul> |
|         | <p>Comércio Exterior: dedução dobrada para a promoção de exportações, para gastos com frete para determinadas regiões e para a promoção de marcas malasianas; isenção por Valor de Acréscimo das importações.</p>  |
| TAIWAN  | <p><b>Estímulos a P&amp;D:</b> investimento no desenvolvimento educacional; criação do Parque Científico Industrial de Hsinchu; <i>Industrial Technology Research Institute</i>; plano de iniciativas nacionais para Nanociência e a Tecnologia.</p>   |
|         | <p>Comércio Exterior: Incentivos fiscais e creditivos à exportação.</p>  |

## Anexo I

Série encadeada do volume do Produto Interno Bruto (base:1995 = 100)

Fonte: Fonte: IBGE, em parceria com os Órgãos Estaduais de Estatística, Secretarias Estaduais de Governo e Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA, disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasregionais/2010/default.shtm>

| Grandes Regiões<br>e<br>Unidades da<br>Federação | Série encadeada do volume do Produto Interno Bruto (base:1995 = 100) |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
|--|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|  | 1995   | 1996         | 1997         | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2005         | 2006         | 2007         | 2008         | 2009         | 2010         |
| <b>Brasil</b>                                    | <b>100</b>   | <b>102,2</b> | <b>105,6</b> | <b>105,6</b> | <b>105,9</b> | <b>110,5</b> | <b>111,9</b> | <b>114,9</b> | <b>116,2</b> | <b>122,8</b> | <b>126,7</b> | <b>131,7</b> | <b>139,8</b> | <b>147</b>   | <b>146,5</b> | <b>157,5</b> |
| <b>Norte</b>                                     | <b>100</b>   | <b>105,3</b> | <b>110,1</b> | <b>111,5</b> | <b>113,6</b> | <b>119,7</b> | <b>123,8</b> | <b>130,1</b> | <b>137,9</b> | <b>149,6</b> | <b>159,6</b> | <b>167,2</b> | <b>173,6</b> | <b>181,9</b> | <b>181,3</b> | <b>199,3</b> |
| Roraima  | 100  | 103,5        | 104,4        | 102,5        | 108,1        | 111,9        | 116,8        | 126,2        | 133,3        | 145,9        | 152,5        | 157,9        | 166          | 171,3        | 183,8        | 206,9        |
| Acre   | 100  | 102          | 101,2        | 105,7        | 110,1        | 114,6        | 119          | 124,2        | 129          | 138,8        | 149          | 157,1        | 167,3        | 178,9        | 181          | 200,7        |
| <b>Amazonas</b>                                  | <b>100</b>   | <b>112,4</b> | <b>121,9</b> | <b>122,6</b> | <b>122,3</b> | <b>131,9</b> | <b>135,5</b> | <b>143,6</b> | <b>150,2</b> | <b>165,7</b> | <b>183</b>   | <b>187,7</b> | <b>196,1</b> | <b>204,9</b> | <b>200,8</b> | <b>220,8</b> |
| Roraima  | 100  | 103,6        | 106,2        | 104,5        | 110,2        | 114,6        | 122,9        | 132,8        | 137,3        | 144,9        | 151,3        | 160,9        | 165          | 177,6        | 185,8        | 203,7        |
| Pará   | 100  | 100,3        | 103,2        | 105,6        | 107,5        | 112,5        | 116,5        | 120,7        | 128,5        | 137,8        | 143,5        | 153,7        | 157,2        | 164,9        | 159,6        | 172,4        |
| Amapá  | 100  | 105,2        | 110,7        | 110,3        | 112,7        | 118,6        | 126          | 134,7        | 145,4        | 157          | 166,8        | 176,5        | 185,5        | 191          | 198,5        | 214,4        |
| Tocantins  | 100  | 102,3        | 106,3        | 110,8        | 114          | 117,3        | 118,1        | 121,7        | 134,5        | 145,5        | 156,2        | 161,1        | 168,6        | 178,9        | 185,7        | 212          |
| <b>Nordeste</b>                                  | <b>100</b>   | <b>102,1</b> | <b>106,4</b> | <b>106</b>   | <b>107</b>   | <b>111,4</b> | <b>112,2</b> | <b>115,5</b> | <b>117,7</b> | <b>125,3</b> | <b>131,1</b> | <b>137,3</b> | <b>144</b>   | <b>151,9</b> | <b>153,4</b> | <b>164,4</b> |
| Maranhão   | 100  | 104,3        | 107,3        | 102          | 104,9        | 109,5        | 111,4        | 114,6        | 119,6        | 130,3        | 139,9        | 146,9        | 160,2        | 167,2        | 164,4        | 178,7        |
| Piauí  | 100  | 103,4        | 104,6        | 104,8        | 106,5        | 109,9        | 112,2        | 114,1        | 120,3        | 127,8        | 133,6        | 141,7        | 144,6        | 157,3        | 167,1        | 174,1        |
| Ceará  | 100  | 103,4        | 105,7        | 104,9        | 105,6        | 110,4        | 108,8        | 112,8        | 114,5        | 120,4        | 123,7        | 133,7        | 138,1        | 149,9        | 149,9        | 161,8        |
| Rio Grande do Norte                              | 100  | 102,7        | 107,4        | 108,4        | 111,3        | 116,4        | 118,7        | 124,5        | 126,3        | 130,7        | 135,9        | 142,5        | 146,2        | 152,8        | 155,1        | 163          |
| Paraíba  | 100  | 102,6        | 105,8        | 103,4        | 106,2        | 110,9        | 111,8        | 117,1        | 123,3        | 126,8        | 131,8        | 140,6        | 143,7        | 151,7        | 154,2        | 170          |
| Pernambuco                                       | 100  | 100,3        | 103,4        | 103          | 103,7        | 108,2        | 110          | 114,5        | 113,8        | 118,4        | 123,4        | 129,7        | 136,7        | 143,9        | 148          | 159,4        |
| Alagoas  | 100  | 100,2        | 105,5        | 107,8        | 106,4        | 108,4        | 110,4        | 110,6        | 110          | 114,9        | 120,4        | 125,7        | 130,8        | 136,2        | 139,1        | 148,5        |

|                     |            |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
|---------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sergipe             | 100        | 103,4        | 110,7        | 110,7        | 110,1        | 114          | 114,9        | 119,5        | 122,7        | 130,8        | 138,3        | 143,9        | 152,9        | 156,8        | 163,8        | 172,5        |
| Bahia               | 100        | 101,7        | 108,2        | 108,7        | 109,4        | 113,8        | 114,3        | 116          | 118,5        | 130          | 136,3        | 139,9        | 147,3        | 154,9        | 154          | 164,2        |
| <b>Sudeste</b>      | <b>100</b> | <b>101,7</b> | <b>104,5</b> | <b>104</b>   | <b>103,3</b> | <b>107,6</b> | <b>108</b>   | <b>110,5</b> | <b>110,3</b> | <b>116,3</b> | <b>120,4</b> | <b>125,3</b> | <b>133,3</b> | <b>140,6</b> | <b>139,2</b> | <b>149,9</b> |
| Minas Gerais        | 100        | 103,7        | 106,8        | 106,5        | 106,6        | 112          | 111,9        | 116,1        | 117,7        | 124,6        | 129,5        | 134,6        | 142,1        | 149,5        | 143,6        | 156,4        |
| Espírito Santo      | 100        | 106,2        | 106,7        | 110,3        | 111,4        | 121,4        | 121,8        | 130,4        | 132,3        | 139,7        | 145,6        | 156,8        | 169,1        | 182,2        | 169,9        | 193,4        |
| Rio de Janeiro      | 100        | 101          | 102          | 102,7        | 103,2        | 105,9        | 106,8        | 110,9        | 109,6        | 113,2        | 116,5        | 121,1        | 125,5        | 130,7        | 133,3        | 139,2        |
| São Paulo           | 100        | 101,3        | 104,7        | 103,4        | 102,1        | 106,4        | 106,8        | 108,1        | 107,7        | 114,2        | 118,3        | 123          | 132,1        | 139,8        | 138,8        | 149,8        |
| <b>Sul</b>          | <b>100</b> | <b>102,6</b> | <b>106,7</b> | <b>107,5</b> | <b>108,8</b> | <b>113,8</b> | <b>117,2</b> | <b>119,4</b> | <b>122,4</b> | <b>128,3</b> | <b>127,3</b> | <b>131,4</b> | <b>139,9</b> | <b>144,6</b> | <b>143,7</b> | <b>154,5</b> |
| Paraná              | 100        | 105,4        | 107          | 110,4        | 110,9        | 116,9        | 121,4        | 123,8        | 129,3        | 135,8        | 135,8        | 138,5        | 147,9        | 154,2        | 152,1        | 167,4        |
| Santa Catarina      | 100        | 103,6        | 108,3        | 108,2        | 110,1        | 114,7        | 118,4        | 120,8        | 122,1        | 131,3        | 133,3        | 136,7        | 144,9        | 149,2        | 149,1        | 157,2        |
| Rio Grande do Sul   | 100        | 99,8         | 105,7        | 104,8        | 106,2        | 110,8        | 113,1        | 115          | 116,9        | 120,8        | 117,4        | 122,8        | 130,9        | 134,5        | 134          | 142,9        |
| <b>Centro-Oeste</b> | <b>100</b> | <b>102,8</b> | <b>107,2</b> | <b>110</b>   | <b>113,4</b> | <b>118,2</b> | <b>123,1</b> | <b>129,3</b> | <b>133,8</b> | <b>142,2</b> | <b>148,8</b> | <b>153</b>   | <b>163,5</b> | <b>173,5</b> | <b>177,8</b> | <b>188,7</b> |
| Mato Grosso do Sul  | 100        | 102,2        | 106,8        | 109,8        | 110,8        | 113,5        | 120,6        | 124,2        | 133,7        | 131,9        | 136,3        | 143,3        | 153,3        | 163,1        | 163,7        | 181,8        |
| Mato Grosso         | 100        | 102,9        | 108,5        | 115,6        | 124,4        | 133,9        | 142,9        | 156,4        | 163          | 189,2        | 199,1        | 190          | 211,5        | 229,6        | 235,3        | 243,8        |
| Goiás               | 100        | 102,6        | 107,6        | 108,9        | 110,8        | 116,3        | 120,2        | 126,6        | 132          | 138,9        | 144,7        | 149,2        | 157,3        | 169,9        | 171,5        | 186,5        |
| Distrito Federal    | 100        | 103          | 106,9        | 109,3        | 112,7        | 116,4        | 120,2        | 125,1        | 127,1        | 133,4        | 140,3        | 147,9        | 156,6        | 162,6        | 169,1        | 176,3        |

## Anexo II

### Decreto-lei n.º 288, de 28 de fevereiro de 1967<sup>1</sup>

Altera as disposições da Lei número 3.173 de 6 de junho de 1957 e regula a Zona Franca de Manaus.

Alterado pelo Decreto-Lei no 1.435, de 16 de dezembro de 1975.

Alterado pelo Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976.

Alterado pela Lei nº 8.387, de 30 de dezembro de 1991.

Alterado pela Lei no 10.176, de 11 de janeiro de 2001.

Alterado pela Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005.

Alterada pela Lei nº 12.431, de 24 de junho de 2011 .

O **PRESIDENTE DA REPÚBLICA** , usando da atribuição que lhe confere o art. 9º, parágrafo 2º do Ato Institucional nº 4, de 7 de dezembro de 1966,

**DECRETA:**

### CAPÍTULO I

#### Das finalidades e localização da Zona Franca de Manaus

**Art 1º** A Zona Franca de Manaus é uma área de livre comércio de importação e exportação e de incentivos fiscais especiais, estabelecida com a finalidade de criar no interior da Amazônia um centro industrial, comercial e agropecuário dotado de condições econômicas que permitam seu desenvolvimento, em face dos fatores locais e da grande distância, a que se encontram, os centros consumidores de seus produtos.

**Art 2º** O Poder Executivo fará, demarcar, à margem esquerda dos rios Negro e Amazonas, uma área contínua com uma superfície mínima de dez mil quilômetros quadrados, incluindo a cidade de Manaus e seus arredores, na qual se instalará a Zona Franca.

§ 1º A área da Zona Franca terá um comprimento máximo contínuo nas margens esquerdas dos rios Negro e Amazonas, de cinqüenta quilômetros a jusante de Manaus e de setenta quilômetros a montante desta cidade.

§ 2º A faixa da superfície dos rios adjacentes à Zona Franca, nas proximidades do pôrto ou portos desta, considera-se nela integrada, na extensão mínima de trezentos metros a contar da margem.

§ 3º O Poder Executivo, mediante decreto e por proposta da Superintendência da Zona Franca, aprovada pelo Ministério do Interior, poderá aumentar a área originalmente estabelecida ou alterar sua configuração dentro dos limites estabelecidos no parágrafo 1º deste artigo.

### CAPÍTULO II

#### Dos incentivos fiscais

**Art 3º** A entrada de mercadorias estrangeiras na Zona Franca, destinadas a seu consumo interno, industrialização em qualquer grau, inclusive beneficiamento, agropecuária, pesca, instalação e operação de indústrias e serviços de qualquer natureza e a estocagem para reexportação, será isenta dos impostos de importação, e sobre produtos industrializados.

§ 1º ~~Excetuam-se da isenção fiscal prevista no " caput " deste artigo as seguintes mercadorias: armas e munições, perfumes, fumo, bebidas alcoólicas e automóveis de passageiros.~~

<sup>1</sup> Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos-leis/DecLei28867.htm>

§ 1º Excetuam-se da isenção fiscal prevista no caput deste artigo as seguintes mercadorias: armas e munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros e produtos de perfumaria ou de toucador, preparados e preparações cosméticas, salvo quanto a estes (posições 3303 a 3307 da Tarifa Aduaneira do Brasil - TAB), se destinados, exclusivamente, a consumo interno na Zona Franca de Manaus ou quando produzidos com utilização de matérias-primas da fauna e da flora regionais, em conformidade com processo produtivo básico. ( Redação dada pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 2º Com o objetivo de coibir práticas ilegais, ou anti-econômicas, e por proposta justificada da Superintendência, aprovada pelos Ministérios do Interior, Fazenda e Planejamento, a lista de mercadorias constante do parágrafo 1º pode ser alterada por decreto.

§ 3º As mercadorias entradas na Zona Franca de Manaus nos termos do caput deste artigo poderão ser posteriormente destinadas à exportação para o exterior, ainda que usadas, com a manutenção da isenção dos tributos incidentes na importação. ( Incluído pela Lei nº 11.196, de 2005 )

§ 4º O disposto no § 3º deste artigo aplica-se a procedimento idêntico que, eventualmente, tenha sido anteriormente adotado. ( Incluído pela Lei nº 11.196, de 2005 )

**Art 4º** A exportação de mercadorias de origem nacional para consumo ou industrialização na Zona Franca de Manaus, ou reexportação para o estrangeiro, será para todos os efeitos fiscais, constantes da legislação em vigor, equivalente a uma exportação brasileira para o estrangeiro.

**Art 5º** A exportação de mercadorias da Zona Franca para o estrangeiro, qualquer que seja sua origem, está isenta do imposto de exportação.

**Art 6º** As mercadorias de origem estrangeira estocadas na Zona Franca, quando saírem desta para comercialização em qualquer ponto do território nacional, ficam sujeitas ao pagamento de todos os impostos de uma importação de exterior, a não ser nos casos de isenção prevista em legislação específica.

**Art 7º** ~~As mercadorias produzidas, beneficiadas ou industrializadas na Zona Franca, quando saírem desta para qualquer ponto do território nacional, estarão sujeitas: I - apenas ao pagamento do imposto de circulação de mercadorias, previsto na legislação em vigor, se não contiverem qualquer parcela de matéria prima ou parte componente importada. II - e ainda ao pagamento do imposto de importação sobre as matérias primas ou partes componentes importados, existentes nesse produto, com uma redução percentual da alíquota de importação igual ao percentual do valor adicionado no processo de industrialização local em relação ao custo total da mercadoria.~~

**Art. 7º** ~~Os produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, quando dela saírem para qualquer ponto do território nacional, estarão sujeitos a exigibilidade do Imposto de Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem importados e neles empregados, calculado o tributo mediante coeficiente de redução de sua alíquota "ad valorem", na conformidade do § 1º deste artigo. (Redação dada pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

§ 1º ~~O coeficiente de redução do imposto será obtido, em relação a cada produto, mediante a aplicação de fórmula que tenha: (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

~~a) como dividendo, a soma dos valores das matérias-primas produtos intermediários e materiais de embalagem de produção nacional, e da mão-de-obra direta empregada no processo e de produção; (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

~~b) como divisor, a soma dos valores das matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, de produção nacional e de origem estrangeira, e da mão-de-obra direta empregada no processo de produção. (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

~~§ 2º A redução do Imposto de Importação, a que se refere este artigo, aplica-se somente aos produtos industrializados que atenderem aos índices mínimos de nacionalização estabelecidos conjuntamente pelo Conselho de Administração da SUFRAMA e pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial - CDI. (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

~~§ 3º Para os efeitos do disposto neste artigo, consideram-se produtos industrializados os resultantes das operações de transformação, beneficiamento, montagem e recondicionamento, como definidas na legislação de regência do Imposto sobre Produtos Industrializados. (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

~~§ 4º Compete ao Ministro da Fazenda baixar as normas complementares necessárias à execução do disposto neste artigo. (Incluído pelo Decreto-Lei nº 1.435, ded 1975)~~

**Art. 7º** Os produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, salvo os bens de informática e os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições 8711 a 8714 da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), e respectivas partes e peças, quando dela saírem para qualquer ponto do Território Nacional, estarão sujeitos à exigibilidade do Imposto sobre Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira neles empregados, calculado o tributo mediante coeficiente de redução de sua alíquota ad valorem, na conformidade do § 1º deste artigo, desde que atendam nível de industrialização local compatível com processo produtivo básico para produtos compreendidos na mesma posição e subposição da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB). ( Redação dada pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 1º O coeficiente de redução do imposto será obtido mediante a aplicação da fórmula que tenha: ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

I - no dividendo, a soma dos valores de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de produção nacional e da mão-de-obra empregada no processo produtivo; ( Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

II - no divisor, a soma dos valores de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de produção nacional e de origem estrangeira, e da mão-de-obra empregada no processo produtivo. ( Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 2º No prazo de até doze meses, contado da data de vigência desta lei, o Poder Executivo enviará ao Congresso Nacional projeto de lei estabelecendo os coeficientes diferenciados de redução das alíquotas do Imposto sobre Importação, em substituição à fórmula de que trata o parágrafo anterior. ( Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 3º Os projetos para produção de bens sem similares ou congêneres na Zona Franca de Manaus, que vierem a ser aprovados entre o início da vigência desta lei e o da lei a que se refere o § 2º, poderão optar pela fórmula prevista no § 1º. ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 4º Para os produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, salvo os bens de informática e os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições 8711 a 8714 da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), cujos projetos tenham sido aprovados pelo Conselho de Administração da Suframa até 31 de março de 1991 ou para seus congêneres ou similares, compreendidos na mesma posição e subposição da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), constantes de projetos que venham a ser aprovados, no prazo de que trata o art. 40 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, a redução de que trata o caput deste artigo será de oitenta e oito por cento. ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 5º A exigibilidade do Imposto sobre Importação, de que trata o caput deste artigo, abrange as matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem empregados no processo produtivo industrial do produto final, exceto quando empregados por estabelecimento industrial localizado na Zona Franca de Manaus, de acordo com projeto aprovado com processo produtivo básico, na fabricação de produto que, por sua vez tenha sido utilizado como insumo por outra

empresa, não coligada à empresa fornecedora do referido insumo, estabelecida na mencionada Região, na industrialização dos produtos de que trata o parágrafo anterior. (Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

~~§ 6º O Poder Executivo fixará os processos produtivos básicos, com base em proposta conjunta dos órgãos competentes do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, da Secretaria de Ciência e Tecnologia da Presidência da República e da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), no prazo máximo de cento e vinte dias, contado da data de vigência desta lei; esgotado este prazo, a empresa titular do projeto de fabricação poderá requerer à Suframa a definição do processo produtivo básico provisório, que será fixado em até sessenta dias pelo Conselho de Administração da Suframa ad referendum do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento e da Secretaria da Ciência e Tecnologia. (Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91)~~

§ 6 º Os Ministros de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Ciência e Tecnologia estabelecerão os processos produtivos básicos no prazo máximo de cento e vinte dias, contado da data da solicitação fundada da empresa interessada, devendo ser indicados em portaria interministerial os processos aprovados, bem como os motivos determinantes do indeferimento. (Redação dada pela Lei nº 10.176, de 2001)

§ 7º A redução do Imposto sobre Importação, de que trata este artigo, somente será deferida a produtos industrializados previstos em projeto aprovado pelo Conselho de Administração da Suframa que: (Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

I - se atenha aos limites anuais de importação de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, constantes da respectiva resolução aprovatória do projeto e suas alterações; (Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

II - objetivo: (Inciso incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

a) o incremento de oferta de emprego na região; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

b) a concessão de benefícios sociais aos trabalhadores; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

c) a incorporação de tecnologias de produtos e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

d) níveis crescentes de produtividade e de competitividade; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

e) reinvestimento de lucros na região; e (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

f) investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico. (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 8º Para os efeitos deste artigo, consideram-se: (Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

a) produtos industrializados os resultantes das operações de transformação, beneficiamento, montagem e recondicionamento, como definidas na legislação de regência do Imposto sobre Produtos Industrializados; (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

b) processo produtivo básico é o conjunto mínimo de operações, no estabelecimento fabril, que caracteriza a efetiva industrialização de determinado produto. (Alínea incluída pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 9º Os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições e subposições 8711 a 8714 da Tabela Aduaneira do Brasil (TAB) e respectivas partes e peças, industrializados na Zona Franca de Manaus, quando dela saírem para qualquer ponto do Território Nacional, estarão sujeitos à exigibilidade do Imposto sobre

Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos, de origem estrangeira e neles empregados, conforme coeficiente de redução estabelecido neste artigo, ao qual serão acrescidos cinco pontos percentuais. ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 10. Em nenhum caso o percentual previsto no parágrafo anterior poderá ser superior a cem. ( Parágrafo incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 11. A alíquota que serviu de base para a aplicação dos coeficientes de redução de que trata este artigo permanecerá aplicável, ainda que haja alteração na classificação dos produtos beneficiados na Nomenclatura Comum do Mercosul. ( Incluído pela Lei nº 12.431, de 24 de junho de 2011 )

§ 12. O disposto no § 11 não se aplica no caso de alteração da classificação fiscal do produto decorrente de incorreção na classificação adotada à época da aprovação do projeto respectivo. ( Incluído pela Lei nº 12.431, de 24 de junho de 2011 )

**Art 8º** As mercadorias de origem nacional destinadas à Zona Franca com a finalidade de serem reexportadas para outros pontos do território nacional serão estocadas em armazéns, ou embarcações, sob controle da Superintendência e pagarão todos os impostos em vigor para a produção e circulação de mercadorias no país.

~~**Art 9º** Estão isentas do imposto sobre produtos industrializados todas as mercadorias produzidas na Zona Franca de Manaus, quer se destinem ao seu consumo interno, quer a comercialização em qualquer ponto do território nacional.~~

**Art. 9º** Estão isentas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) todas as mercadorias produzidas na Zona Franca de Manaus, quer se destinem ao seu consumo interno, quer à comercialização em qualquer ponto do Território Nacional. ( Redação dada pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 1º A isenção de que trata este artigo, no que respeita aos produtos industrializados na Zona Franca de Manaus que devam ser internados em outras regiões do País, ficará condicionada à observância dos requisitos estabelecidos no art. 7º deste decreto-lei. ( Incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

§ 2º A isenção de que trata este artigo não se aplica às mercadorias referidas no § 1º do art. 3º deste decreto-lei. ( Incluído pela Lei nº 8.387, de 30.12.91 )

### **CAPÍTULO III**

#### **Da Administração da Zona Franca**

**Art 10.** A administração das instalações e serviços da Zona Franca será exercida pela Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA) entidade autárquica, com personalidade jurídica e patrimônio próprio, autonomia administrativa e financeira, com sede e fôro na cidade de Manaus, capital do Estado do Amazonas.

Parágrafo único. A SUFRAMA vincula-se ao Ministério do Interior.

**Art 11.** São atribuições da SUFRAMA:

- a) elaborar o Plano Diretor Plurienal da Zona Franca e coordenar ou promover a sua execução, diretamente ou mediante convênio com órgãos ou entidades públicas inclusive sociedades de economia mista, ou através de contrato com pessoas ou entidades privadas;
- b) revisar, uma vez por ano, o Plano Diretor e avaliar, os resultados de sua execução;
- c) promover a elaboração e a execução dos programas e projetos de interesse para o desenvolvimento da Zona Franca;

d) prestar assistência técnica a entidades públicas ou privadas, na elaboração ou execução de programas de interesse para o desenvolvimento da Zona Franca;

e) manter constante articulação com a Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM), com o Governo do Estado do Amazonas e autoridades dos municípios em que se encontra localizada a Zona Franca;

f) sugerir a SUDAM e a outras entidades governamentais, estaduais ou municipais, providências julgadas necessárias ao desenvolvimento da Zona Franca;

g) promover e divulgar pesquisas, estudos e análises, visando ao reconhecimento sistemático das potencialidades econômicas da Zona Franca;

h) praticar todos os demais atos necessários as suas funções de órgão de planejamento, promoção, coordenação e administração da Zona Franca.

**Art 12.** A Superintendência da Zona Franca de Manaus dirigida por um Superintendente, é assim constituída:

a) Conselho Técnico;

b) Unidades Administrativas.

**Art 13.** O Superintendente será nomeado pelo Presidente da República, por indicação do Ministro do Interior e demissível *ad nutum*.

Parágrafo único. O Superintendente será auxiliado por um Secretário Executivo nomeado pelo Presidente da República, por indicação daquele e demissível *ad nutum*.

**Art 14.** Compete ao Superintendente:

a) praticar todos os atos necessários ao bom desempenho das atribuições estabelecidas para a SUFRAMA;

b) elaborar o regulamento da entidade a ser aprovado pelo Poder Executivo;

c) elaborar o Regimento Interno;

d) submeter à apreciação do Conselho Técnico os planos e suas revisões anuais;

e) representar a autarquia ativa e passivamente, em juízo ou fora dele.

Parágrafo único. O Secretário Executivo é o substituto eventual do Superintendente e desempenhará as funções que por este lhe forem cometidas.

**Art 15.** Compete ao Conselho Técnico:

a) sugerir e apreciar as normas básicas da elaboração do Plano Diretor e suas revisões anuais;

b) aprovar o Regulamento e Regimento Interno da Zona Franca;

c) homologar a escolha de firma ou firmas auditores a que se refere o artigo 27 da presente lei;

d) aprovar as necessidades de pessoal e níveis salariais das diversas categorias ocupacionais da SUFRAMA;

e) aprovar os critérios da contratação de serviços técnicos ou de natureza especializada, com terceiros;

- f) aprovar relatórios periódicos apresentados pelo Superintendente;
- g) aprovar o balanço anual da autarquia;
- h) aprovar a Plano Diretor da Zona Franca e suas revisões anuais;
- i) aprovar as propostas do Superintendente de Compra e alienação de bens imóveis e de bens móveis de capital;
- j) aprovar o orçamento da SUFRAMA e os programas de aplicação das dotações globais e de quaisquer outros recursos que lhe forem atribuídos;
- k) aprovar convênios, contratos e acórdos firmados pela SUFRAMA, quando se referirem a execução de obras.

**Art 16.** O Conselho Técnico é composto do Superintendente, que o presidirá, do Secretário Executivo, do Representante do Governo do Estado do Amazonas, do Representante da Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia e de dois membros nomeados pelo Presidente da República, e indicados pelo Superintendente da SUFRAMA, sendo um engenheiro e o outro especialista em assuntos fiscais.

Parágrafo único. Os membros do Conselho Técnico deverão ter reputação ilibada, larga experiência e notório conhecimento no campo de sua especialidade.

**Art 17.** As unidades administrativas terão as atribuições definidas no Regimento Interno da Entidade.

**Art 18.** A SUFRAMA contará exclusivamente com pessoal sob o regime de legislação trabalhista, cujos níveis salariais serão fixado pelo Superintendente, com observância do mercado de trabalho, e aprovados pelo Conselho Técnico.

**Art 19.** O Superintendente e Secretário Executivo perceberão, respectivamente, 20% (vinte por cento), 10% (dez por cento) a mais do maior salário pago pela SUFRAMA aos seus servidores, de acórdo com o estabelecido na presente lei.

#### **CAPÍTULO IV**

##### **Dos recursos e regime financeiro e contábil**

**Art 20.** Constituem recurso da SUFRAMA:

- I - as dotações orçamentárias ou créditos adicionais que lhe sejam atribuídos;
- II - o produto de juros de depósitos bancários, de multas, emolumentos e taxas devidas a SUFRAMA;
- III - os auxílios, subvenções, contribuições e doações de entidades públicas ou privadas, internacionais ou estrangeiras;
- IV - as rendas provenientes de serviços prestados;
- V - a sua renda patrimonial.

**Art 21.** As dotações orçamentárias e os créditos adicionais destinados à SUFRAMA serão distribuídos independentemente de prévio registro no Tribunal de Contas da União.

Parágrafo único. Os contratos, acórdos ou convênios firmados pela SUFRAMA independem de registro prévio no Tribunal de Contas da União.

**Art 22.** Os recursos provenientes de dotações orçamentárias ou de créditos adicionais ou provenientes de outras fontes atribuídas à SUFRAMA incorporar-se-ão ao seu patrimônio, podendo os saldos ter aplicação nos exercícios subseqüentes.

Parágrafo único. Os saldos não entregues à SUFRAMA até o fim do exercício serão escriturados como "Restos a Pagar".

**Art 23.** A SUFRAMA, por proposta do Superintendente, aprovada pelo Conselho Técnico da autarquia, poderá contrair empréstimos no país ou no Exterior para acelerar ou garantir a execução de programas ou projetos integrantes do Plano Diretor da Zona Franca.

§ 1º As operações em moedas estrangeiras dependerão de autorização do Chefe do Poder Executivo;

§ 2º As operações de que trata este artigo poderão ser garantidas com os próprios recursos da SUFRAMA;

§ 3º Fica o Poder Executivo autorizado a dar a garantia do Tesouro Nacional para operações de crédito externo ou interno, destinadas a realização de obras e serviços básicos, previstos no orçamento do Plano Diretor;

§ 4º A garantia de que tratam os parágrafos anteriores será concedida às operações de crédito contratadas diretamente pela SUFRAMA ou com sua interveniência, sempre mediante parecer fundamentado do Superintendente aprovado pelo Conselho Técnico;

§ 5º As operações de crédito mencionadas neste artigo serão isentas de todos os impostos e taxas federais;

§ 6º Considera-se aplicação legal dos recursos destinados à SUFRAMA, a amortização e o pagamento de juros relativos a operações de crédito por ela contratadas, para aplicação em programas ou projetos atinentes às desatinações dos mesmos recursos.

**Art 24.** A SUFRAMA poderá cobrar taxas por utilização de suas instalações e emolumentos por serviços prestados a particular.

Parágrafo único. As taxas e emolumentos de que tratam este artigo serão fixadas pelo Superintendente depois de aprovadas pelo Conselho Técnico.

**Art 25.** Os recursos da SUFRAMA sem desatinação prevista em lei e as dotações globais que lhe sejam atribuídas, serão empregados nos serviços e obras do Plano Diretor, de acordo com os programas de aplicação propostos pelo Superintendente aprovados pelo Conselho Técnico.

**Art 26.** A SUFRAMA autorizada a realizar despesas de pronto pagamento até cinco (5) vezes o valor do maior salário mínimo vigente no país.

**Art 27.** No controle dos atos de gestão da SUFRAMA será adotado, além da auditoria interna, o regime de auditoria externa independente a ser contratada com firma ou firmas brasileiras de reconhecida idoneidade moral e técnica.

**Art 28.** A SUFRAMA terá completo serviço de contabilidade patrimonial, financeira e orçamentária.

Parágrafo único. Até o dia 30 de junho de cada ano, a SUFRAMA remeterá os balanços do exercício anterior ao Ministro do Interior e através deste ao Ministério da Fazenda.

**Art 29.** A SUFRAMA poderá alienar bens móveis e imóveis integrantes do seu patrimônio, mediante proposta de Superintendente aprovada pelo Conselho Técnico.

Parágrafo único. A compra e alienação de bens imóveis depende de autorização do Ministro do Interior.

**Art 30.** Fica o Superintendente da SUFRAMA autorizado a dispensar licitação e contrato formal para aquisição de material, prestação de serviços, execução de obras ou locação de imóveis até 500 (quinhentas) vezes o valor do maior salário-mínimo vigente no país.

**Art 31** . O Superintendente da SUFRAMA, na conformidade das disposições do parágrafo único do artigo 139, da Lei nº 830, de 23 de setembro de 1949, apresentará ao Tribunal de Contas da União, até o dia 30 de junho de cada ano, prestação de contas correspondentes à gestão administrativa do exercício anterior.

**Art 32.** São Extensivos à SUFRAMA os privilégios da Fazenda Pública quanto à impenhorabilidade de bens, renda ou serviços, aos prazos, cobranças de crédito, uso de ações especiais, juros e custas.

**Art 33.** A SUFRAMA terá tôdas as isenções tributárias deferidas aos órgãos e serviços da União.

**Art 34.** A SUFRAMA desempenhará suas funções especializadas preferentemente através da contratação de serviços com pessoas físicas ou jurídicas habilitadas, segundo os critérios que forem aprovados pelo Conselho Técnico.

**Art 35.** A SUFRAMA apresentará relatórios periódicos de suas atividades, ao Ministro do Interior.

## **CAPÍTULO V**

### **Das Disposições Gerais e Transitórias**

**Art 36.** O Plano Diretor da Zona Franca e o orçamento-programa da SUFRAMA serão aprovados pelo Ministro do Interior e considerado àquele como empreendimento prioritário na elaboração e execução do Plano de Valorização Econômica da Amazônia.

**Art 37.** As disposições contidas no presente Decreto-lei não se aplicam ao estabelecido na legislação atual sôbre a importação, exportação e tributação de lubrificantes e combustíveis líquidos e gasosos de petróleo.

~~**Art 38.** A entrada e saída de mercadorias na Zona Franca de Manaus independem de licença de importação ou exportação ficando sujeitas, sômente, a registro de controle estatístico, com exceção dos casos de pagamento do Impôsto de Importação previsto neste decreto-lei.-( Revogado pelo Decreto-Lei nº 1.455, de 1976 )~~

**Art 39.** Será considerado contrabando a saída de mercadorias da Zona Franca sem a autorização legal expedida pelas autoridades competentes.

**Art 40.** Compete ao Govêrno Federal a vigilância das áreas limites da Zona Franca e a repressão ao contrabando.

**Art 41.** Na Zona Franca de Manaus poderão instalar-se depósitos e agências aduaneiras de outros países na forma de tratados ou notas complementares a tratados de comércio.

§ 1º Para os fins dêste artigo, o Govêrno brasileiro, conforme haja sido ou venha a ser pactuado, proporcionará facilidades para a construção ou locação dos entrepostos de depósito franco e instalações conexas.

§ 2º Poderão estender-se àqueles países, quanto às mercadorias estocadas nos depósitos a que se refere êste artigo, os privilégios e obrigações especificados no Regulamento da Zona Franca, segundo as condições estabelecidas em ajuste entre o Brasil e cada país.

**Art 42.** As isenções previstas neste decreto-lei vigorarão pelo prazo de trinta anos, podendo ser prorrogadas por decreto do Poder Executivo, mediante aprovação prévia do Conselho de Segurança Nacional.

**Art 43.** O pessoal pertencente à antiga Zona Franca poderia ser aproveitado na SUFRAMA, uma vez verificada, em cada caso, a necessidade dêsse aproveitamento e a habilitação do servidor para as funções que deverá exercer.

§ 1º O pessoal não aproveitado na SUFRAMA, segundo o critério que esta estabelecer, será relatado em outro órgão da Administração Pública Federal, de acôrdo com as conveniências desta.

§ 2º Até 31 de julho de 1967, o pessoal não aproveitado continuará a ser pago pela SUFRAMA, caso não tenha sido relatado em outros órgãos da Administração Federal, na forma do parágrafo.

**Art 44.** O Servidor da antiga Zona Franca, ao ser admitido, pela SUFRAMA, passa a reger-se pela Legislação Trabalhista e será considerado, em caráter excepcional, automaticamente licenciado de sua função pública, sem vencimentos, por esta, e em prazo não excedente a 2 (dois) anos.

**Art 45.** Até quatro meses antes de se esgotar o prazo a que se refere o artigo anterior, o servidor da antiga Zona Franca deverá declarar, por escrito, ao Ministro do Interior, sua opção quanto a situação que preferir adotar.

§ 1º A opção pela permanência a serviço da SUFRAMA implicará em perda imediata da condição de servidor.

§ 2º Esgotado o prazo de dois (2) anos a contar da data da publicação deste decreto-lei, a SUFRAMA não poderá ter em sua lotação de servidores pessoa alguma no gozo da qualidade do funcionário público.

**Art 46.** Fica a SUFRAMA autorizada a reexaminar os acordos, contratos, ajustes e convênios firmados pela antiga Administração da Zona Franca, a fim de ratificá-los bem como promover a sua modificação ou seu cancelamento, em consonância com as normas deste decreto-lei.

**Art 47.** O Poder Executivo baixará decreto regulamentando o presente decreto-lei, dentro do prazo de 90 (noventa) dias a contar da data de sua publicação.

**Art 48 .** Fica o Poder Executivo autorizado a abrir, pelo Ministério da Fazenda, o crédito especial de NCr\$1.000.000,00 (um milhão de cruzeiros novos) para atender as despesas de capital e custeio da Zona Franca, durante o ano de 1967.

§ 1º O crédito especial de que trata este artigo será registrado pelo Tribunal de Contas e distribuído automaticamente ao Tesouro Nacional.

§ 2º Fica revogada a Lei nº 3.173, de 6 de junho de 1957 e o Decreto nº 47.757, de 2 de fevereiro de 1960 que a regulamenta.

**Art 49.** As isenções fiscais previstas neste decreto-lei somente entrarão em vigor na data em que fôr concedida:

I - pelo Estado do Amazonas, crédito do imposto de circulação de mercadorias nas operações comerciais dentro da Zona, igual ao montante que teria sido pago na origem em outros estados da União, se a remessa de mercadorias para a Zona Franca não fôsse equivalente a uma exportação brasileira para o estrangeiro;

II - pelos Municípios do Estado do Amazonas, isenção do Imposto de Serviços na área em que estiver instalada a Zona Franca.

**Art 50.** Este decreto-lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

Brasília, 28 de fevereiro de 1967; 146º da Independência e 79º da República.

**H. CASTELLO BRANCO**  
*João Gonçalves de Souza*  
*Octavio Bulhões*  
*Roberto de Oliveira Campos*

## Anexo III



# Presidência da República

## Casa Civil

### Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI Nº 8.387, DE 30 DE DEZEMBRO DE 1991

Dá nova redação ao § 1º do art. 3º aos arts. 7º e 9º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, ao caput do art. 37 do Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976 e ao art. 10 da Lei nº 2.145, de 29 de dezembro de 1953, e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte lei:

Art. 1º O § 1º do art. 3º, os arts. 7º com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 1.435, de 16 de dezembro de 1975, e 9º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, passam a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 3º .....

§ 1º Excetuam-se da isenção fiscal prevista no caput deste artigo as seguintes mercadorias: armas e munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros e produtos de perfumaria ou de toucador, preparados e preparações cosméticas, salvo quanto a estes (posições 3303 a 3307 da Tarifa Aduaneira do Brasil - TAB), se destinados, exclusivamente, a consumo interno na Zona Franca de Manaus ou quando produzidos com utilização de matérias-primas da fauna e da flora regionais, em conformidade com processo produtivo básico.

.....

Art. 7º Os produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, salvo os bens de informática e os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições 8711 a 8714 da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), e respectivas partes e peças, quando dela saírem para qualquer ponto do Território Nacional, estarão sujeitos à exigibilidade do Imposto sobre Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira neles empregados, calculado o tributo mediante coeficiente de redução de sua alíquota ad valorem, na conformidade do § 1º deste artigo, desde que atendam nível de industrialização local compatível com processo produtivo básico para produtos compreendidos na mesma posição e subposição da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB).

§ 1º O coeficiente de redução do imposto será obtido mediante a aplicação da fórmula que tenha:

I - no dividendo, a soma dos valores de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de produção nacional e da mão-de-obra empregada no processo produtivo;

II - no divisor, a soma dos valores de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de produção nacional e de origem estrangeira, e da mão-de-obra empregada no processo produtivo.

§ 2º No prazo de até doze meses, contado da data de vigência desta lei, o Poder Executivo enviará ao Congresso Nacional projeto de lei estabelecendo os coeficientes diferenciados de redução das alíquotas do Imposto sobre Importação, em substituição à fórmula de que trata o parágrafo anterior.

§ 3º Os projetos para produção de bens sem similares ou congêneres na Zona Franca de Manaus, que vierem a ser aprovados entre o início da vigência desta lei e o da lei a que se refere o § 2º, poderão optar pela fórmula prevista no § 1º.

§ 4º Para os produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, salvo os bens de informática e os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições 8711 a 8714 da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), cujos projetos tenham sido aprovados pelo Conselho de Administração da Suframa até 31 de março de 1991 ou para seus congêneres ou similares, compreendidos na mesma posição e subposição da Tarifa Aduaneira do Brasil (TAB), constantes de projetos que venham a ser aprovados, no prazo de que trata o art. 40 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, a redução de que trata o caput deste artigo será de oitenta e oito por cento.

§ 5º A exigibilidade do Imposto sobre Importação, de que trata o caput deste artigo, abrange as matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem empregados no processo produtivo industrial do produto final, exceto quando empregados por estabelecimento industrial localizado na Zona Franca de Manaus, de acordo com projeto aprovado com processo produtivo básico, na fabricação de produto que, por sua vez tenha sido utilizado como insumo por outra empresa, não coligada à empresa fornecedora do referido insumo, estabelecida na mencionada Região, na industrialização dos produtos de que trata o parágrafo anterior.

§ 6º O Poder Executivo fixará os processos produtivos básicos, com base em proposta conjunta dos órgãos competentes do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, da Secretaria de Ciência e Tecnologia da Presidência da República e da Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), no prazo máximo de cento e vinte dias, contado da data de vigência desta lei; esgotado este prazo, a empresa titular do projeto de fabricação poderá requerer à Suframa a definição do processo produtivo básico provisório, que será fixado em até sessenta dias pelo Conselho de Administração da Suframa ad referendum do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento e da Secretaria da Ciência e Tecnologia.

§ 7º A redução do Imposto sobre Importação, de que trata este artigo, somente será deferida a produtos industrializados previstos em projeto aprovado pelo Conselho de Administração da Suframa que:

I - se atenha aos limites anuais de importação de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, constantes da respectiva resolução aprobatória do projeto e suas alterações;

II - objetive:

- a) o incremento de oferta de emprego na região;
- b) a concessão de benefícios sociais aos trabalhadores;
- c) a incorporação de tecnologias de produtos e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica;
- d) níveis crescentes de produtividade e de competitividade;
- e) reinvestimento de lucros na região; e
- f) investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico.

§ 8º Para os efeitos deste artigo, consideram-se:

- a) produtos industrializados os resultantes das operações de transformação, beneficiamento, montagem e recondicionamento, como definidas na legislação de regência do Imposto sobre Produtos Industrializados;
- b) processo produtivo básico é o conjunto mínimo de operações, no estabelecimento fabril, que caracteriza a efetiva industrialização de determinado produto.

§ 9º Os veículos automóveis, tratores e outros veículos terrestres, suas partes e peças, excluídos os das posições e subposições 8711 a 8714 da Tabela Aduaneira do Brasil (TAB) e respectivas partes e peças, industrializados na Zona Franca de Manaus, quando dela saírem para qualquer ponto do Território Nacional, estarão sujeitos à exigibilidade do Imposto sobre Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos, de origem estrangeira e neles empregados, conforme coeficiente de redução estabelecido neste artigo, ao qual serão acrescidos cinco pontos percentuais.

§ 10. Em nenhum caso o percentual previsto no parágrafo anterior poderá ser superior a cem.

.....  
Art. 9º Estão isentas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) todas as mercadorias produzidas na Zona Franca de Manaus, quer se destinem ao seu consumo interno, quer à comercialização em qualquer ponto do Território Nacional.

§ 1º A isenção de que trata este artigo, no que respeita aos produtos industrializados na Zona Franca de Manaus que devam ser internados em outras regiões do País, ficará condicionada à observância dos requisitos estabelecidos no art. 7º deste decreto-lei.

§ 2º A isenção de que trata este artigo não se aplica às mercadorias referidas no § 1º do art. 3º deste decreto-lei."

Art. 2º Aos bens do setor de informática, industrializados na Zona Franca de Manaus, serão concedidos, até 29 de outubro de 1992, os incentivos fiscais e financeiros previstos na Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, atendidos os requisitos estabelecidos no § 7º do art. 7º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, com a redação dada por esta lei. (Regulamento) (Vide Lei nº 11.077, de 2004) (Regulamento).

§ 1º Após 29 de outubro de 1992, os bens referidos neste artigo, industrializados na Zona Franca de Manaus, quando internados em outras regiões do País, estarão sujeitos à exigibilidade do Imposto sobre Importação relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos, de origem estrangeira e nele empregados, conforme coeficiente de redução estabelecido no § 1º do art. 7º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, com a redação dada pelo art. 1º desta lei. (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 2º Os bens de que trata este artigo são isentos do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), na forma do art. 9º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, com a redação dada por esta lei. (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 2º-A Os bens de que trata este artigo serão os mesmos da relação prevista no § 1º do art. 4º da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, respeitado o disposto no art. 16-A dessa mesma Lei. (Incluído pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo cinco por cento do seu faturamento bruto no mercado interno decorrente da comercialização de bens e serviços de informática, deduzidos os tributos correspondentes a tais comercializações, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, sendo que no mínimo dois por cento do faturamento bruto deverão ser aplicados em convênio com centros ou institutos de pesquisa ou entidades brasileiras de ensino, oficiais ou reconhecidas, devendo ainda comprovar a realização das seguintes metas:

I - programa de efetiva capacitação do corpo técnico da empresa nas tecnologias do produto e do processo de produção;

e

II - (Vetado).

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo cinco por cento do seu faturamento bruto no mercado interno, decorrente da comercialização de bens e serviços de informática, deduzidos os tributos correspondentes a tais comercializações, bem como o valor das aquisições de produtos incentivados na forma desta Lei, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, com base em proposta de projeto a ser apresentada à Superintendência da Zona Franca de Manaus – Suframa e ao Ministério da Ciência e Tecnologia. (Redação dada pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001)

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo 5% (cinco por cento) do seu faturamento bruto no mercado interno, decorrente da comercialização de bens e serviços de informática, deduzidos os tributos correspondentes a tais comercializações, bem como o valor das aquisições de produtos incentivados na forma desta Lei e da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, com base em proposta de projeto a ser apresentada à Superintendência da Zona Franca de Manaus – Suframa, e ao Ministério da Ciência e Tecnologia. (Redação dada pela Lei nº 10.833, de 29.12.2003)

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo 5% (cinco por cento) do seu faturamento bruto no mercado interno, decorrente da comercialização de bens e serviços de informática incentivados na forma desta Lei, deduzidos os tributos correspondentes a tais comercializações, bem como o valor das aquisições de produtos incentivados na forma do § 2º deste artigo ou da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, com base em proposta de projeto a ser apresentada à Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA e ao Ministério da Ciência e Tecnologia. (Redação dada pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo 5% (cinco por cento) do seu faturamento bruto no mercado interno, decorrente da comercialização de bens e serviços de informática incentivados na forma desta Lei, deduzidos os tributos correspondentes a tais comercializações, bem como o valor das aquisições de produtos incentivados na forma do § 2º deste artigo, ou da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, ou do art. 4º da Lei nº 11.484, de 31 de maio de 2007, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, com base em proposta de projeto a ser apresentada à Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA e ao Ministério da Ciência e Tecnologia. (Redação dada pela Medida Provisória nº 472, de 2009) (Produção de efeito)

§ 3º Para fazer jus aos benefícios previstos neste artigo, as empresas que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática deverão aplicar, anualmente, no mínimo 5% (cinco por cento) do seu faturamento bruto no mercado interno, decorrente da comercialização de bens e serviços de informática incentivados na forma desta Lei, deduzidos os

tributos correspondentes a tais comercializações, bem como o valor das aquisições de produtos incentivados na forma do § 2º deste artigo, ou da Lei nº 8.248, de 23 de outubro de 1991, ou do art. 4º da Lei nº 11.484, de 31 de maio de 2007, em atividades de pesquisa e desenvolvimento a serem realizadas na Amazônia, conforme projeto elaborado pelas próprias empresas, com base em proposta de projeto a ser apresentada à Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA e ao Ministério da Ciência e Tecnologia. (Redação dada pela Lei nº 12.249, de 2010) (Produção de efeito)

I – revogado; (Redação dada pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001)

II – vetado.

§ 4º No mínimo dois vírgula três por cento do faturamento bruto mencionado no § 3º deverão ser aplicados como segue: (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

I – mediante convênio com centros ou institutos de pesquisa ou entidades brasileiras de ensino, oficiais ou reconhecidas, com sede ou estabelecimento principal na Amazônia Ocidental, credenciadas pelo comitê de que trata o § 6º deste artigo, devendo, neste caso, ser aplicado percentual não inferior a um por cento; (Inciso incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

II – sob a forma de recursos financeiros, depositados trimestralmente no Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – FNDCT, criado pelo Decreto-Lei nº 719, de 31 de julho de 1969, e restabelecido pela Lei nº 8.172, de 18 de janeiro de 1991, devendo, neste caso, ser aplicado percentual não inferior a zero vírgula cinco por cento. (Inciso incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 5º Percentagem não inferior a cinquenta por cento dos recursos de que trata o inciso II do § 4º será destinada a universidades, faculdades, entidades de ensino ou centros ou institutos de pesquisas, criados ou mantidos pelo Poder Público. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 6º Os recursos de que trata o inciso II do § 4º serão geridos por comitê próprio, do qual participarão representantes do governo, de empresas, instituições de ensino superior e institutos de pesquisa do setor. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 7º As empresas beneficiárias deverão encaminhar anualmente ao Poder Executivo demonstrativos do cumprimento, no ano anterior, das obrigações estabelecidas nesta Lei, mediante apresentação de relatórios descritivos das atividades de pesquisa e desenvolvimento previstas no projeto elaborado e dos respectivos resultados alcançados. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 8º O comitê mencionado no § 6º aprovará a consolidação dos relatórios de que trata o § 7º. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 9º Na hipótese do não cumprimento das exigências deste artigo, ou da não aprovação dos relatórios referidos no § 8º, poderá ser suspensa a concessão do benefício, sem prejuízo do ressarcimento dos benefícios anteriormente usufruídos, atualizados e acrescidos de multas pecuniárias aplicáveis aos débitos fiscais relativos aos tributos da mesma natureza. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 10. Na eventualidade de os investimentos em atividades da pesquisa e desenvolvimento previstos neste artigo não atingirem, em um determinado ano, o mínimo fixado, o residual será aplicado no fundo de que trata o inciso II do § 4º deste artigo, atualizado e acrescido de doze por cento. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001)

§ 11. O disposto no § 4º deste artigo não se aplica às empresas cujo faturamento bruto anual seja inferior a cinco milhões de Unidades Fiscais de Referência – Ufir. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001)

§ 10. Na eventualidade de os investimentos em atividades de pesquisa e desenvolvimento previstos neste artigo não atingirem, em um determinado ano, os mínimos fixados, os residuais, atualizados e acrescidos de 12% (doze por cento), deverão ser aplicados no Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Setor de Tecnologia da Informação na Amazônia, de que trata o § 18 deste artigo. (Redação dada pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 11. O disposto no § 4º deste artigo não se aplica às empresas cujo faturamento bruto anual seja inferior a R\$ 15.000.000,00 (quinze milhões de reais). (Redação dada pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 12. O Ministério da Ciência e Tecnologia divulgará, anualmente, o total dos recursos financeiros aplicados pelas empresas beneficiárias nas instituições de pesquisa e desenvolvimento credenciadas, em cumprimento ao disposto no § 4º deste artigo. (Parágrafo incluído pela Lei nº 10.176, de 11.1.2001) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em cinquenta por cento, a partir de 1º de janeiro de 2003 até 31 de dezembro de 2009.

§ 14. A partir de 2004, o Poder Executivo poderá alterar o percentual de redução mencionado no § 13, considerando os investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados, bem como o crescimento da produção em cada ano calendário.

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em cinquenta por cento, a partir de 1º de janeiro de 2003 até 31 de dezembro de 2009. (Redação dada pela Lei nº 10.664, de 22.4.2003)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de microcomputadores portáteis e de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), bem como de unidades de discos magnéticos e ópticos, circuitos impressos com componentes elétricos e eletrônicos montados, gabinetes e fontes de alimentação, reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados a tais equipamentos, e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em 50% (cinquenta por cento) até 31 de dezembro de 2006. (Redação dada pela Lei nº 11.077, de 2004) (Vide Medida nº 340, de 2006)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, na forma do § 5o do art. 4o da Lei no 8.248, de 23 de outubro de 1991, fabricantes de microcomputadores portáteis e de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), bem como de unidades de discos magnéticos e ópticos, circuitos impressos com componentes elétricos e eletrônicos montados, gabinetes e fontes de alimentação, reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados a tais equipamentos, e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em 50% (cinquenta por cento) até 31 de dezembro de 2009. (Redação dada pela Lei nº 11.452, de 2007)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de microcomputadores portáteis e de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), bem como de unidades de discos magnéticos e ópticos, circuitos impressos com componentes elétricos e eletrônicos montados, gabinetes e fontes de alimentação, reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados a tais equipamentos, e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em 50% (cinquenta por cento) até 31 de dezembro de 2009. (Redação dada pela Lei nº 11.482, de 2007)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de microcomputadores portáteis e de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), bem como de unidades de discos magnéticos e ópticos, circuitos impressos com componentes elétricos e eletrônicos montados, gabinetes e fontes de alimentação, reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados a tais equipamentos, e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em vinte e cinco por cento até 31 de dezembro de 2014. (Redação dada pela Medida Provisória nº 472, de 2009) (Produção de efeito)

§ 13. Para as empresas beneficiárias, fabricantes de microcomputadores portáteis e de unidades de processamento digitais de pequena capacidade baseadas em microprocessadores, de valor até R\$ 11.000,00 (onze mil reais), bem como de unidades de discos magnéticos e ópticos, circuitos impressos com componentes elétricos e eletrônicos montados, gabinetes e fontes de alimentação, reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados a tais equipamentos, e exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, os percentuais para investimentos estabelecidos neste artigo serão reduzidos em 25% (vinte e cinco por cento) até 31 de dezembro de 2014. (Redação dada pela Lei nº 12.249, de 2010) (Produção de efeito)

§ 14. A partir de 2004, o Poder Executivo poderá alterar o percentual de redução mencionado no § 13, considerando os investimentos em pesquisa e desenvolvimento realizados, bem como o crescimento da produção em cada ano calendário. (Redação dada pela Lei nº 10.664, de 22.4.2003) (Vide Lei nº 11.077, de 2004)

§ 15. O Poder Executivo poderá alterar os valores referidos nos §§ 11 e 13 deste artigo. (Incluído pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 16. Os Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, da Fazenda e da Ciência e Tecnologia divulgarão, a cada 2 (dois) anos, relatórios com os resultados econômicos e técnicos advindos da aplicação desta Lei no período. (Incluído pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 17. Nos tributos correspondentes às comercializações de que trata o § 3o deste artigo, incluem-se as Contribuições para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS e para os Programas de Integração Social - PIS e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - Pasep. (Incluído pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 18. Observadas as aplicações previstas nos §§ 4o e 5o deste artigo, até 2/3 (dois terços) do complemento de 2,7% (dois inteiros e sete décimos por cento) do faturamento mencionado no § 3o deste artigo poderão também ser aplicados sob a forma de recursos financeiros em Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Setor de Tecnologia da Informação na Amazônia, a ser regulamentado pelo Poder Executivo. (Incluído pela Lei nº 11.077, de 2004)

§ 19. Para as empresas beneficiárias do regime de que trata esta Lei fabricantes de unidades de saída por vídeo (monitores) policromáticas, de subposição NCM 8471.60.72, os percentuais para investimento estabelecidos neste artigo, exclusivamente sobre o faturamento bruto decorrente da comercialização desses produtos no mercado interno, ficam reduzidos em um ponto percentual, a partir de 1o de novembro de 2005. (Incluído pela Lei nº 11.196, de 2005)

Art. 3º O caput do art. 37 do Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 37. As mercadorias estrangeiras importadas para a Zona Franca de Manaus, quando desta saírem para outros pontos do Território Nacional, ficam sujeitas ao pagamento de todos os impostos exigíveis sobre importações do exterior."

Art. 4º Será mantido na escrita do contribuinte, o crédito do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), incidente sobre matérias-primas, produtos intermediários, material de embalagem e equipamentos adquiridos para emprego na industrialização de produtos que venham a ser remetidos para a Zona Franca de Manaus.

Art. 5º O art. 10 da Lei nº 2.145, de 29 de dezembro de 1953, alterado pelo art. 1º do Decreto-Lei nº 1.416, de 25 de agosto de 1975, e pelo art. 1º da Lei nº 7.690, de 15 de dezembro de 1988, passa a vigorar com a seguinte redação:

"Art. 10. A licença ou guia de importação ou documento equivalente será emitida mediante o pagamento de emolumento, conforme tabela elaborada anualmente pelo Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento, como ressarcimento dos custos incorridos nos respectivos serviços.

§ 1º O emolumento será devido na emissão de documento relativo a quaisquer produtos, independentemente do regime tributário ou cambial vigente da qualidade do importador ou do país de origem da mercadoria.

§ 2º Não será exigido o emolumento nos casos de:

.....

j) importação de quaisquer bens para a Zona Franca de Manaus;

l) importação de quaisquer bens para as áreas de livre comércio administradas pela Suframa.

§ 3º Os recursos provenientes do emolumento referido neste artigo serão recolhidos à conta do Tesouro Nacional, como receita orçamentária da União, nos termos do Decreto-Lei nº 1.755, de 31 de dezembro de 1979."

Art. 6º (Vetado).

Art. 7º (Vetado).

Art. 8º Estarão isentas do pagamento de taxas, preços públicos e emolumentos, devidos a órgãos, autarquias, ou quaisquer entidades da Administração Pública, direta ou indireta, as importações de partes, peças, componentes, matérias-primas, produtos intermediários e outros insumos, vinculados à fabricação exclusiva na Zona Franca de Manaus de produtos destinados à exportação para o exterior.

Art. 9º (Vetado).

Art. 10. (Vetado).

Art. 11. É criada, nos Municípios de Macapá e Santana, no Estado do Amapá, área de livre comércio de importação e exportação, sob regime fiscal especial, estabelecida com a finalidade de promover o desenvolvimento das regiões fronteiriças do extremo norte daquele Estado e de incrementar as relações bilaterais com os países vizinhos, segundo a política de integração latino-americana. (Regulamento)

§ 1º O Poder Executivo demarcará, no prazo de noventa dias, área contínua onde será instalada a área de livre comércio, incluindo locais próprios para entrepostamento de mercadorias a serem nacionalizadas ou reexportadas.

§ 2º Aplica-se à área de livre comércio, no que couber, o disposto na Lei nº 8.256, de 25 de novembro de 1991.

Art. 12. Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 13. Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, 30 de dezembro de 1991; 170º da Independência e 103º da República.

FERNANDO COLLOR

Marcílio Marques Moreira

## Anexo IV

Diário Oficial Nº 112, terça-feira, 12 de junho de 2012

### PORTARIA INTERMINISTERIAL Nº 135, DE 11 DE JUNHO DE 2012

OS MINISTROS DE ESTADO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR e DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, no uso das atribuições que lhes confere o inciso II do parágrafo único do art. 87 da Constituição Federal, tendo em vista o disposto no § 6º do art. 7º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, e considerando o que consta no processo MDIC nº 52000.001749/2002-48, de 29 de janeiro de 2002, resolvem:

Art. 1º O Processo Produtivo Básico para o produto TELEVISOR COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO, industrializado na Zona Franca de Manaus, estabelecido pela Portaria Interministerial MDIC/MCT nº 233, de 16 de setembro de 2011, passa a ser o seguinte

I - fabricação dos circuitos impressos, a partir dos laminados, observando o disposto no art. 2º;

II - fabricação da fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão, a partir da montagem de seus componentes em sua placa de circuito impresso, observando o disposto no art. 3º;

III - montagem e soldagem de todos os componentes nas placas de circuito impresso, inclusive do controle remoto, observando o disposto no art. 4º;

IV - montagem das partes elétricas e mecânicas, totalmente desagregadas em nível básico de componentes;

V - integração das placas e das partes elétricas e mecânicas, na formação do produto final; e

VI - calibragem, testes ou ajustes e montagem final do aparelho.

§ 1º Todas as etapas do Processo Produtivo Básico acima descritas deverão ser realizadas na Zona Franca de Manaus, exceto as dos incisos I e II, que poderão ser realizadas em outras regiões do País.

§ 2º As atividades ou operações inerentes às etapas de produção poderão ser realizadas por terceiros, desde que obedecido o Processo Produtivo Básico, exceto a etapa descrita no inciso VI, que não poderá ser objeto de terceirização.

§ 3º As placas de interfaces de comunicação com tecnologia sem fio (Wi-Fi, Bluetooth, WiMax, RF, 3D Infravermelho), destinadas aos TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO, quando aplicável, deverão atender ao seguinte cronograma de montagem, tomando-se como base a quantidade utilizada dessas placas no ano-calendário:

I - de 1º de janeiro de 2009 a 31 de dezembro de 2012: dispensado;

II - de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2013: 20% (vinte por cento);

III - de 1º de janeiro de 2014 a 31 de dezembro de 2015: 50% (cinquenta por cento); e

IV - de 1º de janeiro de 2016 em diante: 80% (oitenta por cento).

§ 4º A dispensa de montagem a que se refere o § 3º não se aplica à placa de controle remoto emissor de infravermelho.

Art. 2º A etapa estabelecida no inciso I do caput do art. 1º será considerada cumprida quando atendidos os cronogramas e percentuais estabelecidos para as placas indicadas neste artigo, tomando-se por base o total de placas utilizadas na produção de TELEVISORES COM TELA DE LCD, observando-se o § 1º:

I - Entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2009: 50% (cinquenta por cento) do total de placas de circuitos impressos, independentemente do número de camadas e de suas funções, no ano calendário;

II - Entre 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2010:

a) circuitos impresso monocamadas (simples e dupla face): 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos monocamadas (simples e dupla face) utilizados em todos os modelos de televisores, no ano-calendário.

b) circuitos impressos multicamadas, independentemente de suas funções: 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos multicamadas utilizados em todos os modelos de televisores, no ano-calendário.

III - Entre 1º de janeiro de 2011 até a data de publicação desta Portaria:

a) circuitos impresso monocamadas (simples e dupla face): 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos monocamadas (simples e dupla face) utilizados em todos os modelos de televisores, no período especificado no inciso III deste artigo.

b) circuitos impressos multicamadas, independentemente de suas funções: 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de circuitos impressos multicamadas utilizados em todos os modelos de televisores, no período especificado no inciso III deste artigo.

IV - Entre a data de publicação desta Portaria até 31 de dezembro de 2012:

a) circuitos impressos com funções específicas de processamento central (placa-mãe): 20% (vinte por cento), tomando-se por base o total de placas-mãe utilizadas em todos os modelos de televisores, no período total especificado no inciso IV deste artigo.

b) demais circuitos impressos que não tenham funções de processamento central: 25% (vinte e cinco por cento), tomando-se por base o total de placas utilizadas em todos os modelos de televisores, (exceto placas-mãe), no período total especificado no inciso IV deste artigo.

V - Entre 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2013:

a) circuitos impressos com funções específicas de processamento central (placa-mãe): 30% (trinta por cento), tomando-se por base o total de placas-mãe utilizadas em todos os modelos de televisores, no ano-calendário.

b) demais circuitos impressos que não tenham funções de processamento central: 30% (trinta por cento), tomando-se por base o total de placas utilizadas em todos os modelos de televisores, (exceto placas-mãe), no ano-calendário.

VI - Entre 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2014:

a) circuitos impressos com funções específicas de processamento central (placa-mãe): 35% (trinta e cinco por cento), tomando-se por base o total de placas-mãe utilizadas em todos os modelos de televisores, no ano-calendário.

b) demais circuitos impressos que não tenham funções de processamento central: 35% (trinta e cinco por cento), tomando-se por base o total de placas utilizadas em todos os modelos de televisores, (exceto placas-mãe), no ano-calendário.

VII - A partir de 1º de janeiro de 2015, em diante:

a) circuitos impressos com funções específicas de processamento central (placa-mãe): 40% (quarenta por cento), tomando-se por base o total de placas-mãe utilizadas em todos os modelos de televisores, no ano-calendário.

b) demais circuitos impressos que não tenham funções de processamento central: 40% (quarenta por cento), tomando-se por base o total de placas utilizadas em todos os modelos de televisores, (exceto placas-mãe), no ano-calendário.

§ 1º Caso os percentuais referidos no caput não sejam alcançados, no todo ou em parte, a empresa fabricante ficará obrigada a cumprir a diferença residual em relação ao percentual mínimo estabelecido, em unidades produzidas, até o término do período subsequente, sem prejuízo das obrigações correntes de cada período.

§ 2º Para o ano em que a empresa não atingir o percentual estabelecido, a diferença residual a que se refere o parágrafo anterior não poderá exceder a 10% (dez por cento) do total de placas utilizadas, tomando por base a produção do ano-calendário em que não foi possível atingir os percentuais estabelecidos no caput.

§ 3º Excepcionalmente para o ano de 2010, o percentual a que se refere o § 3º poderá ser de 20% (vinte por cento), devendo a diferença residual ser compensada até 31 de dezembro de 2011, sem prejuízo das obrigações correntes.

§ 4º Os percentuais de circuitos impressos a que se refere este artigo têm como base as quantidades totais de cada tipo de circuitos impressos utilizados na fabricação do produto a que se refere esta Portaria, no período respectivo, e não sobre o número total de televisores.

§ 5º Fica dispensada a exigência estabelecida no inciso I do caput do art. 1º para as seguintes placas de circuitos impressos:

I - as utilizadas na fonte de tensão/conversor de corrente/ adaptador de tensão e no controle remoto;

II - de dupla face com espessura inferior ou igual a 0,4 mm, desde que não haja fabricação no País; e

III - as utilizadas nas interfaces de comunicação com tecnologia sem fio (Wi-Fi, Bluetooth, WiMax, RF, 3D Infravermelho).

§ 6º O Grupo Técnico de Análise de Processo Produtivo Básico (GT/PPB), instituído pelo art. 4º, do Decreto no 4.401, de 1º de outubro de 2002 e mantido pelo art. 17 do Decreto nº 6.008, de 29 de dezembro de 2006, deverá, sempre que for necessário, realizar acompanhamento da evolução da oferta e da demanda de circuitos impressos de forma a verificar se os objetivos de adensamento de cadeia produtiva contidos em seu escopo foram atingidos.

Art. 3º A etapa estabelecida no inciso II do art. 1º será considerada cumprida quando a fabricação da fonte de tensão/conversor de corrente/adaptador de tensão atingir pelo menos os percentuais apresentados no cronograma abaixo:

I - Para os anos de 2009 e 2010: 30% (trinta por cento) do total da produção, no ano-calendário;

II - Para os anos de 2011 em diante: 50% (cinquenta por cento) do total da produção, no ano-calendário.

§ 1º Caso os percentuais acima estabelecidos não sejam alcançados, no todo ou em parte, em cada período a que se refere o caput deste artigo, a empresa fabricante ficará obrigada a cumprir a diferença residual em relação ao percentual mínimo estabelecido, em unidades produzidas, até 31 de dezembro do ano subsequente, sem prejuízo das obrigações correntes nos anos-calendário respectivos.

§ 2º A diferença residual a que se refere o parágrafo anterior não poderá exceder a 10% (dez por cento), tomando-se por base a produção do ano-calendário em que não foi possível atingir os percentuais estabelecidos no caput.

Art. 4º A etapa estabelecida no inciso III do art. 1º (montagem de placas) poderá ser dispensada em um percentual correspondente ao somatório dos percentuais de dispensa estabelecidos abaixo, desde que a empresa opte por realizar as etapas adicionais, a seu critério:

| ETAPAS ADICIONAIS   | PERCENTUAIS DE DISPENSA |
|---|-------------------------|
| I - injeção de setenta por cento (70%) dos gabinetes frontais e das tampas traseiras.   | 1,0 %                   |
| II - fabricação de sessenta por cento (60%) dos cabos de força utilizados nos televisores.  | 1,0 %                   |
| III - fabricação de sessenta por cento (60%) dos condutores elétricos com peças de conexão (exceto os cabos chatos "flat cable", cabos em filme flexível e cabo de força).        | 1,0 %                   |
| IV - fabricação de cinquenta por cento (50%) dos suportes de sustentação dos painéis a partir da estampagem, corte e dobra.   | 1,0 %                   |
| V - fabricação de cinquenta por cento (50%) dos subconjuntos pedestal a partir do corte, soldagem e pintura do suporte metálico e injeção das partes plásticas, quando aplicável. | 0,5 %                   |
| VI - montagem de cinquenta por cento (50%) das telas de cristal líquido.  | 1,0 %                   |
| VII - fabricação de cinquenta por cento (50%) dos demoduladores de rádio frequência - RF (tuner)  | 1,0 %                   |

§ 1º Os percentuais de dispensa de que trata o caput são computados em relação ao total de placas montadas destinadas à fabricação dos televisores, por ano-calendário, enquanto os demais percentuais são em relação ao total da produção de televisores, no ano-calendário.

§ 2º O percentual máximo de dispensa de montagem de placas, obtido pela combinação das opções do fabricante, será de, até, 3% (três por cento).

§ 3º Para efeito de obtenção do percentual de dispensa, será permitida a proporcionalidade entre o percentual da etapa adicional e o percentual de dispensa respectivo.

Art. 5º Todos os modelos de TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO produzidos, no ano-calendário, deverão atender ao cronograma de utilização de cabos de força produzidos no Polo Industrial de Manaus, conforme a seguir:

I - A partir de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2012: 40% (quarenta por cento); e

II - de 1º de janeiro de 2013 em diante: 60% (sessenta por cento).

Art. 6º Para os modelos de TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO que utilizem o subconjunto unidade de disco magnético rígido, fica dispensada a montagem desses subconjuntos, até o percentual de 20% (vinte por cento), tomando-se por base o total de unidades de discos magnéticos rígidos utilizados pela empresa na fabricação desses televisores, no ano calendário.

Art. 7º Ficam temporariamente dispensados de montagem os seguintes módulos ou subconjuntos:

I - tela de cristal líquido - LCD, incluindo suas placas de circuito impresso internas montadas, circuito de iluminação, fonte de tensão, quando esta for conjugada à placa inversora, quando aplicável, e demais módulos e subconjuntos específicos para a tela de LCD, a partir de 1º de janeiro de 2009;

II - demodulador de RF (tuner);

III - subconjunto de iluminação de ambiente e/ou subconjunto painel com efeito de iluminação ambiente;

IV - módulo sensor de toque do painel de controle de funções;

V - mini câmera de vídeo com sensor de presença, para uso interno ao gabinete; e

VI - mecanismo montado com unidade óptica do DVD, com ou sem respectiva placa de controle incorporada.

Art. 8º Fica dispensada a montagem do subconjunto sintonizador de rádio frequência (unidade de sintonia externa), quando houver, até o limite anual de produção de 1.000 (mil) unidades, por fabricante, no ano calendário.

Parágrafo único. A partir de 1.000 (mil) unidades, o subconjunto sintonizador de rádio frequência (unidade de sintonia externa) deverá ser fabricado a partir da montagem e soldagem de todos os componentes na placa de circuito impresso.

Art. 9º Os TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO deverão incorporar a capacidade de recepção de sinais digitais de acordo com as normas técnicas aprovadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT para o Sistema Brasileiro de Televisão Digital Terrestre - SBTVD-T, obedecendo ao seguinte cronograma:

I - a partir de 1º de janeiro de 2010: os televisores de dimensões iguais ou superiores a 32 polegadas;

II - a partir de 1º de janeiro de 2011: os televisores de dimensões iguais ou superiores a 26 polegadas;

III - a partir de 1º de janeiro de 2012: os televisores de quaisquer dimensões.

Parágrafo único. Para os modelos de televisores já existentes e os que forem produzidos durante o ano de 2009, a obrigatoriedade constante do caput será dispensada para industrialização até 1º de julho de 2010.

Art. 10. Os TELEVISORES COM TELA DE CRISTAL LÍQUIDO deverão incorporar a capacidade de executar aplicações interativas radiodifundidas, de acordo com as Normas ABNT NBR 15606-1, 15606-2, 15606-3, 15606-4 e 15606-6, obedecendo ao seguinte cronograma, tomando-se como base a quantidade total produzida nos respectivos períodos:

I - até 30 de junho de 2012: dispensado;

II - de 1º de julho até 31 de dezembro de 2012: opcional;

III - de 1º de janeiro até 31 de dezembro de 2013: 75% (setenta e cinco por cento) dos televisores; e

IV - a partir de 1º de janeiro de 2014: 90% (noventa por cento) dos televisores.

§ 1º Todos os modelos de televisores que disponibilizarem suporte à conectividade IP e que implementem o middleware interativo deverão garantir o acesso das aplicações interativas aos canais de comunicação.

§ 2º O número de televisores interativos produzidos no período definido no inciso II poderá ser descontado, em números absolutos, da produção requerida para o período definido no inciso III, respeitado um mínimo de 60% (sessenta por cento) no inciso III.

§ 3º A partir do período definido no inciso III, a obrigação se aplica à totalidade das TVs que disponibilizem suporte à conectividade IP, sem prejuízo do percentual total de aparelhos produzidos.

§ 4º O recurso de que trata o caput deste artigo deverá vir instalado, pré-configurado e habilitado de fábrica.

§ 5º Caso os percentuais estabelecidos para os períodos de que tratam os incisos III e IV do caput deste artigo não sejam alcançados, a empresa ficará obrigada a cumprir as diferenças residuais em relação ao percentual mínimo estabelecido, em unidades produzidas, até o término do período subsequente, sem prejuízo das obrigações correntes de cada período.

§ 6º A diferença residual a que se refere o § 5º não poderá exceder a 10% (dez por cento), tomando-se por base a produção do ano em que não foi possível atingir o limite estabelecido.

Art. 11. As condições estabelecidas por esta Portaria poderão ser revistas pelos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Ciência, Tecnologia e Inovação, objetivando compatibilizar o fornecimento de componentes, partes e peças e circuitos impressos à demanda de fabricantes de televisores com tela de cristal líquido.

Art. 12. Sempre que fatores técnicos ou econômicos, devidamente comprovados, assim o determinarem, a realização de qualquer etapa do Processo Produtivo Básico poderá ser suspensa temporariamente ou modificada, por meio de portaria conjunta dos Ministros de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da Ciência, Tecnologia e Inovação.

Art. 13. Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 14. Fica revogada a Portaria Interministerial MDIC/MCT nº 233, de 16 de setembro de 2011.

FERNANDO DAMATA PIMENTEL  
Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
MARCO ANTONIO RAUPP  
Ministro de Estado da Ciência, Tecnologia e Inovação

# Anexo V

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR

Superintendência da Zona Franca de Manaus

SUFRAMA

RESOLUÇÃO Nº 202, DE 17 DE MAIO DE 2006

Dispõe sobre a sistemática de apresentação, análise, aprovação e acompanhamento de Projetos Industriais.

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA SUFRAMA, no uso de suas atribuições legais, e CONSIDERANDO os termos da Nota Técnica nº 1/2006 - SPR/CGAPI-CGPRI, de 7

de março de 2006, seu primeiro Adendo, de 16 de março de 2006, e, seu segundo Adendo, de 8 de maio de 2006;

CONSIDERANDO os termos da Proposição nº 55/2006, da Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA), submetida a este colegiado em sua 220ª Reunião Ordinária, realizada em 17 de maio de 2006;

CONSIDERANDO a necessidade de constante aprimoramento do sistema de apresentação, análise, aprovação e acompanhamento de projetos industriais, com a finalidade de evidenciar que a concessão de incentivos fiscais atende aos princípios constitucionais da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência;

CONSIDERANDO o disposto nos arts. 3º, 7º e 9º, do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, com a nova redação dada pelas Leis nºs 8.387, de 30 de dezembro de 1991; 10.176, de 11 de janeiro de 2001 e 11.196, de 21 de novembro de 2005;

CONSIDERANDO o disposto no art. 6º do Decreto-Lei nº 1.435, de 16 de dezembro de 1975;

CONSIDERANDO o disposto no art. 2º da Lei nº 8.387/91, com nova redação dada pelas Leis nºs 10.176/01; 11.077, de 30 de dezembro de 2004 e 11.196/05;

CONSIDERANDO o disposto no art. 3º do Decreto nº 783, de 25 de março de 1993;

CONSIDERANDO o disposto nos arts. 10 e 12, da Lei nº 6.938, de 31 de agosto de 1981;

CONSIDERANDO o disposto no art. 4º, do Decreto nº 2.891, de 22 de dezembro de 1998;

CONSIDERANDO o disposto na alínea "c", do inciso I, do art. 4º, do Decreto nº 4.628, de 21 de março de 2003; e

CONSIDERANDO o disposto nos arts. 8º e 20 do Regimento Interno do CAS, resolve:

## TÍTULO I

### DOS INCENTIVOS FISCAIS

Art. 1º Os incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA, concedidos a projetos industriais que objetivem a industrialização de produtos na Zona Franca de Manaus (ZFM), são os seguintes:

I – isenção do Imposto de Importação (II), relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira utilizados na industrialização de produtos destinados a consumo interno na ZFM;

II - redução do II, relativo a matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, componentes e outros insumos de origem estrangeira utilizados na industrialização de produtos destinados a consumo em outros pontos do território nacional;

III – isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), relativo a produtos produzidos na ZFM destinados à comercialização em qualquer ponto do território nacional;

IV - isenção do IPI para os produtos elaborados com matérias-primas agrícolas e extrativas vegetais de produção regional, exclusive as de origem pecuária;

V – crédito do IPI, calculado como se devido fosse, para o adquirente de produtos de que trata o inciso anterior, sempre que empregados como matérias-primas, produtos intermediários ou materiais de embalagem na industrialização, em qualquer ponto do território nacional, de produtos efetivamente sujeitos ao pagamento do referido imposto; e

VI – isenção do II e do IPI relativo a bens de capital destinados à implantação de projetos industriais.

Parágrafo único. O disposto neste artigo não se aplica a armas, munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros e produtos de perfumaria ou toucador, preparados e preparações cosméticas, salvo quanto a estes destinados, exclusivamente, a consumo interno na ZFM, ou quando produzidos com utilização de matérias-primas da fauna e flora regionais.

## TÍTULO II

### DOS PROJETOS INDUSTRIAIS

#### CAPÍTULO I

##### DA APRESENTAÇÃO

Art. 2º Os projetos técnico-econômicos que visem a obtenção dos incentivos fiscais administrados pela SUFRAMA deverão ser apresentados de acordo com a estrutura de dados definida pela Autarquia ou com a utilização de software específico disponibilizado pela SUFRAMA.

Art. 3º Os projetos técnico-econômicos classificam-se, quanto ao porte, em duas categorias, a saber:

I - Projeto Simplificado, para micro e pequenas empresas, que atendam, cumulativamente, às seguintes condições:

a) necessidade anual de importação de insumos até o limite máximo de US\$ 200.000,00 (duzentos mil dólares norte-americanos);

b) receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) para microempresa, pessoa jurídica e firma individual; e superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (Dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais) para empresa de pequeno porte, pessoa jurídica e firma mercantil individual não enquadrada como microempresa.

II - Projeto Pleno, para empreendimentos não enquadrados na categoria anterior.

Art. 4º Os projetos plenos e simplificados são classificados, quanto ao tipo, da seguinte forma:

I - Implantação: quando objetivar a instalação de um novo empreendimento industrial na área de atuação da SUFRAMA;

II - Atualização: quando objetivar adequações de projetos aprovados, motivado por fatores técnicos, econômicos, mercadológicos ou ambientais;

III - Diversificação: quando objetivar a introdução de novo produto, diferente daqueles aprovados anteriormente; e

IV - Ampliação: quando objetivar o aumento da capacidade nominal instalada de unidade produtiva existente, sem diversificação da linha de produtos anteriormente aprovada.

Art. 5º Os projetos submetidos à apreciação da SUFRAMA deverão atender, cumulativamente, aos seguintes objetivos e condições para a concessão e fruição dos benefícios fiscais:

I – atendimento aos limites anuais de importação de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, constantes da respectiva resolução aprobatória do projeto e suas alterações;

II - incremento da oferta de emprego na região;

III - concessão de benefícios sociais aos trabalhadores;

IV - incorporação de tecnologias e de processos de produção compatíveis com o estado da arte e da técnica;

V - níveis crescentes de produtividade e competitividade;

VI - reinvestimento de lucros na região;

VII - investimento na formação e capacitação de recursos humanos para o desenvolvimento científico e tecnológico; e

VIII – atendimento ao Processo Produtivo Básico (PPB) exigido para seus produtos.

§ 1º No caso de empresas cujo objeto seja a produção de bens e serviços de informática, além do atendimento do disposto neste artigo, deverá ser observada a legislação específica que trata dos investimentos compulsórios em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D).

§ 2º Quando da apresentação de projeto de implantação, deverá ser apresentada cópia autenticada da Licença Prévia emitida pelo Instituto de Proteção Ambiental do Amazonas –IPAAM, órgão ambiental competente, do estado do Amazonas.

Art. 6º As empresas com projeto aprovado na SUFRAMA deverão ter pelo menos um de seus diretores ou sócios-gerentes, com domicílio fiscal e civil em Manaus ou na Amazônia Ocidental.

Parágrafo único. A mesma exigência é aplicável ao respectivo titular, no caso de empresa individual.

## CAPÍTULO II

### DA ANÁLISE

Art. 7º A análise de projetos obedecerá a roteiro padrão implantado em sistema informatizado e de utilização obrigatória pelos técnicos da SUFRAMA ou a seu serviço, encarregados dessa atividade.

Parágrafo único. As empresas titulares de projetos técnico-econômicos submetidos à SUFRAMA terão acesso às principais etapas de todo o processo de apresentação, análise, aprovação e acompanhamento destes projetos.

Art. 8º A SUFRAMA efetuará a análise de todos os projetos que atendam ao disposto no art. 5º desta Resolução devendo dar prioridade àqueles que apresentem:

I – produção de componentes, partes e peças, subconjuntos e materiais de embalagem destinados principalmente ao adensamento das cadeias produtivas do Pólo Industrial de Manaus;

II - programa de exportação;

III - aplicação em programas de Pesquisa e Desenvolvimento;

IV - maior geração de empregos por unidade de renúncia fiscal projetada; e

V - Índice de Desenvolvimento Regional – IDR superior à média do subsetor ao qual a empresa pertença, de acordo com regulamentação estabelecida pela SUFRAMA, sendo:

$IDR = ((RTA + BES + DES + TRI) / (FAT)) \times 100$ , onde:

RTA = Remuneração do trabalho paga a residentes na Amazônia Ocidental;

BES = Custo dos benefícios sociais concedidos pela empresa, diretamente ou por intermédio de outras empresas sediadas na Amazônia Ocidental;

DES = Despesas operacionais e não operacionais realizadas na Amazônia Ocidental, excluído o custo dos insumos, as despesas financeiras, bem como outras despesas, estas a critério da SUFRAMA;

TRI = Impostos, contribuições, taxas e preços públicos federais, estaduais e municipais;

FAT = Faturamento bruto, exclusive impostos incidentes sobre vendas, menos devoluções e cancelamentos.

Art. 9º Os técnicos da SUFRAMA ou a seu serviço, quando da análise de projetos observarão os seguintes princípios:

I - impessoalidade;

II - obediência estrita a critérios técnicos;

III - padronização;

IV - compatibilidade dos indicadores técnico-econômicos do projeto em relação ao respectivo subsetor industrial;

V - prestação; e

VI - objetividade.

### CAPÍTULO III

#### DA APROVAÇÃO

##### Seção I

###### Do Conselho de Administração

Art.10. Compete ao Conselho de Administração da SUFRAMA (CAS) deliberar acerca da aprovação dos projetos que visem o gozo dos incentivos de que trata o art. 1º, apresentados por empresa que se encontre em situação fiscal regular, mediante apresentação da Certidão de Regularidade Cadastral – CRC junto à SUFRAMA e das certidões negativas de débitos ou documento equivalente expedidos pelos órgãos competentes, nos termos da alínea “d” do art. 38 desta Resolução e cujos produtos possuam PPB previamente aprovado, nos termos do art. 4º, do Decreto nº 2.891/98.

§ 1º Excepcionalmente, em casos devidamente justificados, os projetos que não apresentem situação fiscal regular, mas que tenham apreciação favorável do CAS, desde que apresentem comprovação de regularidade no prazo de 60 (sessenta) dias, improrrogáveis, contados da data de apreciação do projeto pelo Conselho, poderão ter seus atos aprovatórios expedidos pela(o) Superintendente.

§ 2º As empresas que não atenderem ao prazo estipulado no parágrafo anterior somente poderão ter seus projetos incluídos em nova pauta do CAS mediante a regularização prévia de sua documentação e/ou cadastramento junto à SUFRAMA.

§ 3º A aprovação de projetos somente terá eficácia após a publicação do correspondente ato aprovatório no Diário Oficial da União (DOU).

Art. 11. Para fins de apreciação, uma vez incluídos em pauta, os relatórios de análise dos projetos serão disponibilizados aos Conselheiros via “internet”, acompanhados de um resumo contendo os principais indicadores do projeto.

Parágrafo único. Cada Conselheiro receberá uma senha para fins de acesso aos relatórios de análise dos projetos.

##### Seção II

###### Da(o) Superintendente

Art. 12. Fica delegada competência à(o) Superintendente da SUFRAMA para aprovação, observado o disposto nos §§ 1º e 3º do art. 10, dos seguintes projetos:

I - projeto simplificado de implantação, cuja necessidade de importação não ultrapasse o limite máximo de US\$ 200.000,00 anuais para insumos;

II - projeto simplificado de atualização, diversificação ou ampliação cuja necessidade de importação, quando adicionada ao total dos limites já aprovados, não ultrapasse o limite máximo de US\$ 200.000,00 anuais para insumos;

III - projeto pleno de implantação cuja necessidade de importação não ultrapasse o limite máximo de US\$ 200.000,00 anuais para insumos;

IV - projeto pleno de atualização, diversificação ou ampliação que não necessite de limite de importação adicional aos já aprovados para insumos;

V - projeto pleno de atualização, diversificação ou ampliação, cuja necessidade de importação, quando adicionada ao total dos limites já aprovados, não ultrapasse o limite máximo de US\$ 200.000,00 anuais para insumos; e VI - projeto de implantação, diversificação e ampliação para a indústria de componentes, partes e peças, subconjuntos e materiais de embalagem destinados principalmente ao adensamento das cadeias produtivas do Pólo Industrial de Manaus, sem restrição a ampliação dos limites de importação de insumos.

Parágrafo único. A(O) Superintendente da SUFRAMA somente aprovará projetos cujas empresas postulantes encontrem-se em situação fiscal regular.

Art. 13. Os empreendimentos regularmente implantados na ZFM ficam dispensados da apresentação de projetos de atualização, diversificação ou ampliação conforme roteiro pleno, desde que o pleito refira-se a produtos similares ou congêneres classificados na mesma posição e subposição da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, com os projetos já aprovados pela empresa e não envolva a fixação de limites anuais adicionais de importação.

Parágrafo único. Para fins do disposto neste artigo as empresas deverão encaminhar requerimento, na forma a ser estabelecida pela SUFRAMA, com a indicação, dentre outras, das seguintes informações:

I - características técnicas do produto;

II - descrição do processo produtivo a ser praticado;

III - programa trienal de produção;

IV - programa trienal de importação, com a indicação da Resolução e produto dos quais serão remanejados os limites de importação pela empresa, para atendimento do limite proposto;

V - lista de insumos do produto;

VI - faturamento previsto para os 3 (três) primeiros anos de produção;

VII - mão-de-obra adicional, quando aplicável; e

VIII - investimentos adicionais em máquinas, equipamentos e ferramentas, quando aplicável.

Art. 14. A(O) Superintendente da SUFRAMA poderá acrescentar aos limites de importação de insumos previstos para cada produto constante de Resolução aprobatória de projeto, um adicional de até 50% (cinquenta por cento), que passará a ser parte integrante da referida Resolução.

§ 1º Para fazer jus ao acréscimo a que se refere o caput deste artigo, as empresas interessadas deverão comprovar que necessitam do mesmo em função do aumento de sua produção e/ou dos preços de seus insumos importados.

§ 2º O acréscimo poderá, quando for o caso, abranger o valor constante do projeto técnico-econômico aprovado para o produto, acrescido de eventual remanejamento(s) aprovado(s) anteriormente pela Suframa ou pelo CAS.

### Seção III

#### Da Fruição Dos Incentivos

Art. 15. A fruição de incentivos fiscais para os produtos constantes dos projetos industriais aprovados na forma estabelecida nas Seções I e II deste Capítulo será condicionada, sem prejuízo dos demais requisitos estabelecidos nesta Resolução, a observância das seguintes condições:

I - manutenção de cadastro regular junto à SUFRAMA;

II - observância do limite anual de importação de matérias-primas, produtos intermediários, materiais secundários e de embalagem, constantes da respectiva resolução aprobatória e suas alterações;

III - cumprimento do processo produtivo básico – PPB estabelecido para o produto;

IV - implantação, quando exigível, de sistema de qualidade baseado nas normas NBR ISO 9000 da Associação Brasileira de Normas Técnicas, nos termos da legislação vigente;

V - cumprimento, quando exigível, do programa de exportação constante da Resolução aprobatória do projeto;

VI - cumprimento, quando exigível, do programa de aplicação em atividades de P&D,

na forma estabelecida na Resolução aprobatória do projeto;

VII - o projeto deverá ser executado de acordo com as especificações com que foi aprovado, observadas rigorosamente as alterações ou recomendações contidas no ato de aprovação;

VIII - a empresa titular do projeto deverá, quando cabível, observar as Normas Técnicas para Uso e Ocupação do Solo do Distrito Industrial da ZFM, bem como se obrigará a executar todas as práticas de ordenamento urbano, paisagístico e de conservação do meio-ambiente, de acordo com as normas baixadas pelo Poder Público em níveis Municipal, Estadual e Federal;

IX - a empresa deverá manter, de acordo com modelo aprovado pela SUFRAMA, placa indicativa da aprovação do empreendimento, localizada em sua planta industrial; e

X - a empresa deverá estar regular junto ao IPAAM.

Art. 16. As alterações ou recomendações aprovadas na reunião do CAS serão incorporadas à Resolução aprobatória do projeto para fim de acompanhamento.

### TÍTULO III

#### DO ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO

##### CAPÍTULO I

##### DA OPERAÇÃO

Art. 17. Após concluída a implantação, total ou parcial, de suas instalações industriais a empresa titular do projeto deverá requerer à SUFRAMA a emissão do Laudo de Operação (LO), que é o documento comprobatório da adequação das instalações industriais, máquinas e equipamentos, necessários à operacionalização do projeto técnico-econômico aprovado, observado o dimensionamento nele constante.

Art. 18. O requerimento de que trata o artigo anterior será dirigido à Superintendência Adjunta de Projetos (SPR), na forma a ser estabelecida pela SUFRAMA, instruído com a seguinte documentação:

a) lay-out das instalações industriais;

b) cópia autenticada das notas fiscais, declaração de importação e/ou documentação

legal equivalente, que comprovem a aquisição ou documento de posse de máquinas, equipamentos e ferramentas;

c) cópia autenticada do contrato de locação, do documento de propriedade do imóvel ou documentação legal equivalente, comprobatória da posse do imóvel, conforme o caso; e d) cópia autenticada da Licença de Operação emitida pelo IPAAM.

Parágrafo único. Para evitar duplicidade de documentos nos arquivos da SUFRAMA, a empresa poderá ser dispensada de apresentar quaisquer das documentações exigidas neste artigo, desde que já os tenha apresentado anteriormente, e que os mesmos estejam válidos.

Art. 19. Com base na documentação apresentada e na comprovação in loco por técnicos da SUFRAMA da adequação das instalações industriais, a SPR emitirá o LO.

Parágrafo único. A Superintendência Adjunta de Projetos, mediante Portaria, poderá delegar à unidade administrativa competente a emissão do LO.

Art. 20. O LO, emitido conforme modelo definido pela SUFRAMA, possui as seguintes características básicas:

I - específico para cada projeto técnico-econômico aprovado;

II - específico para o endereço onde se localiza a planta industrial;

III - alberga os produtos, constantes do projeto industrial, em condições de início de produção; e

IV - prazo de validade indeterminado, exceto quando se tratar de imóvel alugado, caso em que o LO terá validade equivalente à do contrato de locação.

§ 1º Nos casos de contrato de locação com prazo de validade indeterminado ou com documentação, não definitiva, de posse de áreas da SUFRAMA, a validade do LO será de 24 meses.

§ 2º O LO poderá ter prazo de validade determinado, inferior ao prazo decorrente da aplicação do disposto no inciso IV e parágrafo 1º deste artigo, desde que devidamente justificado em

seu escopo e atendendo a interesse da administração, visando um melhor acompanhamento do projeto Técnico-Econômico específico.

§ 3º Nos casos de contrato de locação com prazo de validade já vencido, onde a empresa interessada tenha dificuldades de renová-lo, em virtude de litígio existente com o locador das suas instalações, poderá ser atualizado o LO, sendo concedido prazo de validade de até 120 dias, desde que a mesma atenda, cumulativamente, as seguintes condicionantes:

a) possua ao menos um LO já emitido, para o(s) produto(s) a ser(em) albergado(s) no novo LO; e

b) apresente à Suframa requerimento com as justificativas causadoras da não renovação do contrato de locação vencido.

§ 4º O LO a que se refere o parágrafo anterior, poderá ser cancelado a qualquer momento, mediante ofício da SPR a ser encaminhado à empresa, desde que seja constatado o não cumprimento e/ou atendimento de qualquer termo do requerimento apresentado.

Art. 21. A empresa titular do projeto industrial deverá requerer à SUFRAMA, observado o disposto no art. 18, a atualização do LO nos seguintes casos:

I – transferência da planta industrial para outro endereço;

II – inclusão de novo produto;

III – expiração do prazo de que trata o item IV e o § 1º, do art. 20.

IV – Aprovação de novo projeto industrial para o(s) produto(s) albergado(s) no LO.

Art. 22. Após aprovação do LO a SUFRAMA promoverá para cada um dos produtos albergados no mesmo, a antecipação, quando aplicável, de até 30% (trinta por cento) do limite de importação referente ao 1º ano de produção.

## CAPÍTULO II

### DA PRODUÇÃO

Art. 23. Iniciada a fabricação dos produtos contemplados no LO, a empresa titular do projeto deverá requerer à SUFRAMA a emissão do Laudo de Produção (LP), que constituir-se-á no documento comprobatório do atendimento das etapas estabelecidas no PPB de cada produto e do cumprimento de outros parâmetros dimensionados no projeto técnico-econômico aprovado.

Art. 24. O requerimento de que trata o artigo anterior será dirigido à SPR, na forma a ser estabelecida pela SUFRAMA.

Parágrafo único. Quando se tratar de projetos beneficiados com os incentivos fiscais estabelecidos no art. 6º, do Decreto-lei nº 1.435, de 16 de dezembro de 1975, a empresa titular do projeto deverá apresentar demonstrativo, na forma a ser estabelecida pela SUFRAMA, das aquisições de insumos efetuados no mercado regional.

Art. 25. O LP, emitido conforme modelo definido pela SUFRAMA, será específico para cada produto e terá prazo de validade indeterminado, observado o disposto nos arts. 26 e 44, desta Resolução.

Parágrafo único. Para fins de acompanhamento do projeto industrial aprovado, a data de início do primeiro ano de produção, a qual constará no primeiro LP, será a data informada pela empresa, devidamente conferida e atestada pela SUFRAMA.

Art. 26. O LP, garantido o contraditório e a ampla defesa, poderá ser cancelado a qualquer momento pela SUFRAMA, mediante ofício da SPR a ser encaminhado à empresa, desde que seja constatado o não cumprimento do PPB e/ou outros parâmetros nele descrito, ou que o produto seja cancelado por uma das disposições desta Resolução.

Art. 27. Com base na análise documental e da comprovação in loco por técnicos da SUFRAMA do atendimento das normas relativas ao cumprimento do PPB e de outros parâmetros constantes do projeto, a SPR emitirá o LP.

Parágrafo único. A Superintendência Adjunta de Projetos, mediante Portaria, poderá delegar à unidade administrativa competente a emissão do LP.

Art. 28. O LP poderá ter prazo de validade determinado, nos casos em que houver prazos específicos estabelecidos em atos normativos superiores, devendo, neste caso, a data de validade do mesmo observar o prazo fixado nos referidos atos.

Art. 29. Quando ocorrer a fixação ou alteração do PPB de produtos já atestados, a empresa deverá solicitar à SUFRAMA, a emissão de novo LP para certificação das novas condições de fabricação, observado o disposto no art. 24 desta Resolução.

Art. 30. No caso de projetos técnico-econômicos em que haja a concessão de limite de importação, a SUFRAMA, após a aprovação do LP, promoverá, quando se tratar de início de produção, a liberação, do saldo remanescente do limite de importação de insumos, constante do projeto industrial aprovado, referente ao 1º ano de produção.

Parágrafo único. As liberações dos limites de importação de insumos constantes do projeto industrial aprovado, serão automáticas a partir da data de início de cada período, desde que a empresa não tenha tido seu LP cancelado ou temporariamente suspenso, quando o período de suspensão deverá ser levado em conta na definição das novas datas de liberação dos limites de importação.

Art. 31. Os limites de importação constantes do projeto técnico-econômico aprovado serão estabelecidos por produto.

Art. 32. A empresa titular do projeto técnico-econômico poderá, mediante requerimento encaminhado à SUFRAMA, e, após análise técnica da Autarquia, promover o remanejamento de limites de importação entre produtos aprovados, desde que estes não estejam cancelados por nenhuma disposição desta Resolução.

Parágrafo único. Caso o produto recebedor da cota de importação de insumos remanejada, tenha a sua cota original aprovada pelo CAS acrescida em mais de 50%, a empresa beneficiária deverá, no prazo de 60 dias, contado da concessão do limite complementar de que trata o caput e o §1º, apresentar à SUFRAMA projeto técnico-econômico de ampliação e/ou atualização.

Art. 33. A empresa deverá apresentar, sempre que solicitado, cópias das notas fiscais pertinentes às etapas terceirizadas do processo produtivo e/ou documentação legal equivalente, além de outros documentos complementares julgados necessários à emissão do LP.

### CAPÍTULO III

#### DAS AUDITORIAS INDEPENDENTE E DE DESEMPENHO

##### Seção I

##### Da Auditoria Independente

Art. 34. A empresa titular de projetos industriais aprovados pelo CAS está obrigada a apresentar, anualmente, Laudo Técnico de Auditoria Independente (LTAI), relativo ao cumprimento do processo produtivo estabelecido para os produtos industrializados pela empresa, conforme disposto no art. 3º do Decreto nº 783, de 25 de março de 1993.

§ 1º Os processos produtivos de que trata o caput são aqueles estabelecidos pelo Decreto nº 783/93, Portarias Interministeriais e, quando for o caso, os constantes dos projetos industriais aprovados pelo CAS.

§ 2º Os LTAIs deverão ser apresentados a partir do ano seguinte ao de início da produção, conforme estabelecido no caput deste artigo.

§ 3º Para aquele produto cuja linha de produção esteja interrompida ou vier a ser, a empresa titular do projeto deverá comunicar o fato à SUFRAMA, devendo o respectivo LTAI ser

apresentado em até 30 (trinta) dias, contados a partir da data de reinício da produção.

§ 4º Os LTAIs serão apresentados segundo cronograma estabelecido em função do Dígito Verificador - DV da inscrição da empresa na SUFRAMA, conforme indicado a seguir:

I – DV = 1, fevereiro;

II – DV = 2, março;

III – DV = 3, abril;

IV – DV = 4, maio;

V – DV = 5, junho;

VI – DV = 6, julho;

VII – DV = 7, agosto;

VIII – DV = 8, setembro;

IX – DV = 9, outubro;

X – DV = 0, novembro.

§ 5º A exigência de LTAI não é aplicável a projetos aprovados sob a égide do Art. 6º do Decreto nº 1.435, de 16 de dezembro de 1975 e/ou da Portaria Interministerial nº 14 – MPO/MICT/MCT, de 12 de dezembro de 1996 e suas alterações.

Art. 35. O LTAI deverá ser emitido somente quando a linha de produção estiver ativada normalmente, não sendo admitida a montagem de produtos somente para esta finalidade.

Art. 36. Os LTAls deverão ser emitidos conforme padrão contido em software específico distribuído pela SUFRAMA, devendo nas suas elaborações ser observados os seguintes modelos:

I – simplificado: para as microempresas e empresas de pequeno porte, conforme definidas no art. 2º, da Lei nº 8.864, de 28 de março de 1994;

II – completo: para as demais empresas;

Parágrafo único. Os laudos deverão ser apresentados à SUFRAMA em meio magnético ou transmitidos pela “internet”.

Art. 37. A elaboração de LTAI deverá ser efetuada por pessoa jurídica que atenda às seguintes condições:

I - estar regularmente cadastrada e habilitada junto à SUFRAMA;

II - não possuir vínculo econômico, societário, técnico ou de prestação de serviços com a empresa incentivada cujo processo produtivo esteja sendo auditado, ou com a SUFRAMA, ou com

qualquer de seus administradores ou empregados;

III – possuir em seu quadro de pessoal, responsável técnico com formação de nível superior com as atribuições legais para o desenvolvimento dessa atividade, o qual deverá ter vinculação formal com a entidade de auditoria independente.

Parágrafo único. Para efeito do disposto no inciso II deste artigo, é considerado vínculo econômico a prestação, nos últimos 2 anos, de quaisquer serviços de consultoria ou de elaboração de projetos, quer seja pela empresa ou pelo profissional de que trata o inciso III deste artigo.

Art. 38. Para fins de cadastramento a entidade interessada deverá apresentar ao setor competente da SUFRAMA, os seguintes documentos:

a) contrato social de constituição e alterações posteriores;

b) Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica - CNPJ;

c) relação com os nomes dos técnicos do quadro de pessoal permanente ou a seu serviço; com respectivos Registros no Conselho Profissional de sua circunscrição e comprovação de estar quite com a respectiva anuidade; e

d) Certidão Negativa de Débito - CND do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS; Certificado de Regularidade de Situação - CRS do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço - FGTS; e Certidão Conjunta de Débitos Relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União.

Art. 39. As entidades de auditoria independentes que não observarem as normas legais e procedimentos institucionais definidos para fins de emissão dos LTAls terão seus cadastros bloqueados por tempo a ser determinado pela SUFRAMA.

## Seção II

### Da Auditoria de Desempenho

Art. 40. A qualquer tempo a SUFRAMA poderá realizar auditoria de desempenho nas empresas com projeto aprovado, com a finalidade de verificar, para fins de manutenção ou cancelamento dos benefícios fiscais, o exato cumprimento dos termos e condições estabelecidos nesta Resolução e demais condições legais pertinentes.

Art. 41. A empresa deverá permitir aos servidores da SUFRAMA ou a seu serviço, amplo, geral e irrestrito acesso a quaisquer de suas instalações fabris, bem como aos livros, demonstrações contábeis, fiscais e sistemas de informações, informatizadas ou não, para efeito de emissão dos Laudos de Operação e de Produção e para realização das auditorias de desempenho.

Parágrafo único. A empresa deverá manter seus documentos organizados de maneira a facilitar seu manuseio e conferência por ocasião das visitas técnicas ou das auditorias de desempenho realizadas pela SUFRAMA.

### Seção III

#### Do Sistema de Indicadores de Desempenho

Art. 42. As empresas industriais com projetos aprovados deverão informar mensalmente à SUFRAMA, em meio magnético ou via internet", conforme padrão contido em software próprio disponibilizado pelo órgão, dentre outras, as informações referentes a:

I – mão-de-obra;

II - produção;

III - faturamento;

IV - valor total dos insumos adquiridos nos mercados local, regional, nacional e externo;

V - investimentos;

VI - exportação;

VII - aplicação em P&D; e

VIII - dispêndios regionais.

Parágrafo único. As informações prestadas são sigilosas sendo vedado, à SUFRAMA e a seus servidores e colaboradores, a divulgação de quaisquer dados individualizados fornecidos pelas empresas.

Art. 43. As empresas incentivadas deverão atender à SUFRAMA sempre que ocorrer a necessidade de coleta de outros dados e informações necessários ao conhecimento do setor industrial da ZFM ou ao desempenho de suas atividades de acompanhamento ou de auditoria.

## CAPÍTULO IV

### DA AVALIAÇÃO DOS PROJETOS

Art. 44. A SUFRAMA deverá emitir a cada três anos, e por amostragem sempre que necessário, Relatório de Acompanhamento de Projetos (RAP), relativo aos produtos aprovados para as empresas com projetos aprovados pelo CAS, não cancelados.

§ 1º O RAP deverá conter a relação de produtos ativos das empresas, com a situação atualizada de cada um no que diz respeito aos LOs e LPs, à entrega dos LTAIs e dos indicadores de desempenho, à adimplência em relação à Certificação da qualidade, além de dados atualizados de produção, mão-de-obra, faturamento, investimentos em máquinas e equipamentos, concessão de benefícios sociais aos trabalhadores, investimentos na formação e capacitação de recursos humanos, e, se for o caso, volume de exportações e investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

§ 2º O RAP deverá conter ainda, a análise dos desvios em relação às metas originais e aos compromissos assumidos pelas empresas quando da aprovação de seus projetos, bem como proposições para cancelamento de projetos e/ou alterações nas resoluções aprovatórias.

§ 3º A SUFRAMA, quando da emissão do RAP, deverá inspecionar in loco as instalações da empresa, devendo neste momento ser atestado o cumprimento e manutenção das disposições constantes nos LOs e LPs emitidos, além de verificar as informações prestadas pelas Auditorias Independentes a que se refere o art. 37, desta Resolução.

§ 4º A SUFRAMA deverá submeter à apreciação de seu Conselho de Administração na primeira reunião do exercício subsequente, a consolidação das informações contidas no(s) RAP(s), emitido(s).

§ 5º A SUFRAMA poderá quando da elaboração do RAP, solicitar da empresa, documentos contábeis que venham a comprovar o cumprimento das metas estabelecidas em projeto, devendo esta documentação ser entregue no prazo estabelecido pelo setor competente, devidamente assinada pelo contador e pelo representante legal da empresa auditada.

#### TÍTULO IV

#### DISPOSIÇÕES ESPECIAIS

#### CAPÍTULO I

#### DA DIVULGAÇÃO DO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS

Art. 45. As empresas cujos produtos sejam incentivados pela SUFRAMA deverão inserir com destaque as expressões "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS" e "CONHEÇA A AMAZÔNIA", juntamente com o desenho estilizado de uma garça em pleno vôo, em qualquer peça de propaganda, promoção de vendas e merchandising de seus produtos.

§ 1º Nas peças impressas em jornais, revistas, catálogos e manuais promocionais, a inserção da marca deve ser logo abaixo do logotipo principal e, em dimensões de largura não inferior a  $\frac{3}{4}$  (três quartos) deste.

§ 2º Na propaganda veiculada nas emissoras de rádio, a mensagem publicitária deverá conter a expressão "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS", narrada após a menção final do nome ou marca do produto anunciado.

§ 3º Na propaganda veiculada em televisão, a inserção da expressão "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS" é obrigatória e deverá ser efetuada com o destaque necessário à sua perfeita visualização e compreensão.

§ 4º O Manual de Aplicação da Identidade Visual SUFRAMA - Produtos da ZFM, que trata das normas e especificações técnicas exigidas neste artigo, será fornecido pela SUFRAMA, cabendo à empresa beneficiária através dos incentivos da ZFM, utilizá-lo para fins de cumprimento do disposto nesta Resolução.

§ 5º As empresas deverão encaminhar, conforme se der a ocorrência, ao setor responsável pela comunicação social da SUFRAMA, material comprobatório do cumprimento do disposto nos §§ 1º a 3º deste artigo.

Art. 46. O disposto no caput do artigo anterior aplica-se às embalagens e manuais técnicos dos produtos fabricados na ZFM, no que refere à dimensão, devendo ser impresso em pelo menos uma face do manual ou embalagem.

Parágrafo único. Poderão ser admitidos outras formas de aplicação que não a impressão, desde que com autorização expressa da SUFRAMA.

Art. 47. Estão dispensadas da exigência de inserir nas embalagens, as expressões "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS" e "CONHEÇA A AMAZÔNIA", juntamente com o desenho estilizado de uma garça em pleno vôo, os componentes, partes e peças fabricados por empresas com projetos industriais aprovados na SUFRAMA, que sejam comercializados em embalagens do tipo "vai-e-vem" e/ou exclusivamente no Pólo Industrial de Manaus, além dos produtos destinados à exportação.

Art. 48. A empresa deverá, ainda, consignar nos produtos de sua fabricação, cuja produção seja incentivada pela SUFRAMA, as inscrições "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS" e "CONHEÇA A AMAZÔNIA", em letras legíveis.

§ 1º Estão dispensadas desta exigência os produtos destinados à exportação e os componentes, partes e peças, comercializados exclusivamente no Pólo Industrial de Manaus.

§ 2º No caso de produtos de reduzida dimensão, ou em casos onde o cumprimento integral do disposto no caput deste artigo for tecnicamente e/ou economicamente inviável, a empresa deverá submeter à SUFRAMA proposta de como deseja aplicar a expressão "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS", podendo inclusive ser autorizada a dispensa da aplicação.

Art. 49. Para a prática do estabelecido no artigo anterior, a empresa deverá optar por uma dentre as seguintes situações:

I - punção ou gravação, no caso de partes metálicas;

II - alto e baixo relevos, no caso de injetados plásticos;

III - etiquetas adesivas metálicas e/ou metalizadas, de difícil remoção quando aplicadas aos produtos, e que contenham outros dados referentes às condições de uso e/ou características técnicas dos mesmos; e

IV - outras, desde que com autorização expressa da SUFRAMA.

Art. 50. Para fins do disposto neste Capítulo as empresas já instaladas poderão utilizar os moldes de impressão com a expressão "PRODUZIDO NA ZONA FRANCA DE MANAUS" até o fim de sua vida útil, quando então deverão ser substituídos pelo da expressão "PRODUZIDO NO PÓLO INDUSTRIAL DE MANAUS".

## CAPÍTULO II

### DA ALTERAÇÃO CONTRATUAL

Art. 51. As alterações no contrato ou estatuto social deverão ser comunicadas à SUFRAMA e obedecerão às seguintes regras:

I - as alterações relativas ao controle societário/acionário, bem como as incorporações, fusões, cisões e transformações deverão ter anuência prévia, consubstanciada por parecer técnico emitido pela Superintendência Adjunta de Projetos, aprovado pela Superintendência da SUFRAMA, sendo obrigatório que o interessado esteja regular junto ao cadastro da SUFRAMA e à Secretaria da Fazenda do Estado do Amazonas - SEFAZ/AM e aindaque a empresa interessada possua Laudo de Operação válido;

II - as alterações de estrutura societária sem que ocorra mudança no controle acionário, bem como as alterações de razão social e de endereço, deverão ser obrigatoriamente comunicadas à SUFRAMA, no prazo máximo de 30 (trinta) dias após a sua ocorrência.

## CAPÍTULO III

### DA TRANSFERÊNCIA DE PRODUTOS

Art. 52. O CAS poderá autorizar a transferência de produtos entre empresas com Projeto industrial aprovado, desde que atendidas, cumulativamente, as seguintes condicionantes:

I - as empresas envolvidas deverão estar em situação cadastral regular junto à SUFRAMA; e

II - somente os produtos, não cancelados, e atestados por LP em vigência, poderão ser transferidos;

III - para os produtos, classificados como bens de informática, além do cumprimento do estabelecido nos incisos anteriores, deverão também estar regulares com relação às obrigações decorrentes da Lei nº 8387/91, quanto às aplicações em atividades de P&D.

## CAPÍTULO IV

### DO CANCELAMENTO DOS PRODUTOS

Art. 53. Os produtos cujos LPs não venham a ser emitidos no prazo de 36 (trinta e seis) meses contado a partir da publicação, no DOU, da Resolução aprobatória do projeto técnico-econômico serão, para todos os efeitos, considerados cancelados.

§1º A(O) Superintendente da SUFRAMA fará publicar no DOU, a relação dos produtos cujos incentivos tenham sido cancelados automaticamente por aplicação do disposto neste artigo, devendo ser encaminhada comunicação ao CAS, na primeira reunião subsequente à(s) respectiva(s) publicação(ões).

§2º Para projetos técnico-econômicos integrantes de segmentos industriais considerados estratégicos pela SUFRAMA, e, que notadamente pela sua natureza, necessitem de prazos diferenciados para implantação, o CAS poderá, a requerimento da empresa efetuado até o dia anterior ao final do prazo a que se refere o caput deste artigo, mediante parecer técnico da SPR, conceder novo prazo de até 24 (vinte e quatro) meses para o início de fabricação de seus produtos.

Art. 54. Os produtos cujas linhas de produção sejam paralisadas por um período de 36 (trinta e seis) meses consecutivos, terão seu incentivos fiscais cancelados automaticamente.

§1º A data inicial para contagem do prazo estipulado no caput será o dia 1º do mês subsequente àquele em que tenha sido comunicado, pela última vez, à SUFRAMA o programa de produção por intermédio do Sistema de Indicadores de Desempenho.

§2º A(O) Superintendente da SUFRAMA fará publicar no DOU, a relação dos produtos cujos incentivos tenham sido cancelados automaticamente por aplicação do disposto neste artigo, devendo ser encaminhada comunicação ao CAS, na primeira reunião subsequente à(s) respectiva(s) publicação(ões).

Art. 55. Os produtos cancelados por aplicação das disposições deste Capítulo não poderão, em nenhuma hipótese, ter seus incentivos fiscais restabelecidos.

Parágrafo único. O disposto no caput deste artigo, não impede à empresa que tenha seu produto cancelado, de apresentarnovo projeto técnico-econômico, para o mesmo produto, a ser analisado à luz da legislação vigente.

Art. 56. O cancelamento dos incentivos fiscais do produto implica no respectivo cancelamento do limite de importação.

## TÍTULO V

### DAS PENALIDADES

Art. 57. Sem prejuízo das demais cominações legais cabíveis, e, observando-se o devido processo legal, garantido o contraditório e ampla defesa, o não atendimento do disposto nesta Resolução ensejará, conforme o caso, a critério da(o) Superintendente da SUFRAMA, as seguintes penalidades:

I - advertência;

II - suspensão do LP;

III - suspensão do Pedido de Licenciamento de Importação (PLI);

IV - bloqueio do cadastro;

V - cancelamento dos incentivos fiscais atribuídos ao(s) produto(s), mediante encaminhamento de proposição ao CAS; e

VI - cancelamento dos incentivos fiscais atribuídos à empresa, mediante encaminhamento de proposição ao CAS.

Art. 58. A SUFRAMA enviará comunicado a Secretaria da Receita Federal (SRF) sempre que comprovar que a empresa auferiu indevidamente dos incentivos fiscais administrados pela autarquia, descritos no art. 1º desta Resolução.

## TÍTULO VI

### DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

Art. 59. Fica delegada competência a(o) Superintendente da SUFRAMA para editar, quando necessário, normas regulamentadoras desta Resolução.

Art. 60. A(O) Superintendente da SUFRAMA deverá comunicar ao CAS os atos praticados nos termos da delegação de competência contida nos artigos 12, 13, 14, 32 e 51 desta Resolução na primeira reunião do Colegiado seguinte à publicação no DOU dos mesmos.”

Art. 61. Esta Resolução entra em vigor na data de publicação, ficando revogadas as seguintes Resoluções:

I - nº 169, de 30 de outubro de 1998;

II - nº 201, de 31 de agosto de 2001;

III - nº 217, de 27 de junho de 2002;

IV - nº 355, de 23 de outubro de 2002;

V - nº 65, de 29 de abril de 2003;

VI - nº 236, 2 de setembro de 2003;

VII - nº 385, de 11 de novembro de 2003;

VIII - nº 454, de 18 de dezembro de 2003;

IX - nº 64, de 30 de abril de 2004; e X - nº 124, de 22 de junho de 2005.

FLÁVIA SKROBOT BARBOSA GROSSO

Publicada no DOU de 31 de maio de 2006